



El Presidente de los EE.UU., Ronald Reagan, durante una entrevista con la UPI [1983. Foto: UPI]

LA ECONOMIA POLITICA DEL IMPERIALISMO TARDIO

Mike Davis.

Definiciones convencionales de la hegemonía norteamericana de la postguerra, han enfocado a dicha hegemonía a partir de una casi total preponderancia del poder económico y militar, alcanzado a través de un monopolio atómico militar, de la soberanía monetaria, de la inversión ultramarina, así como de los diferenciales históricos de la productividad y de consumo masivo. En consecuencia, y teniendo como base a los últimos años de la década de los cuarenta, cuando la conjunción de todos estos factores anunció un "Siglo Norteamericano", es posible advertir un descenso relativo de la hegemonía norteamericana, de la misma forma en que las coordenadas del poder económico han

cambiado en favor de Europa Occidental y Japón. No obstante la importancia estratégica de los cambios en los indicadores del Producto Interno Bruto *per cápita*, o en las balanzas comerciales, o en los índices de exportación de manufacturas, sigue siendo un axioma el que las estadísticas pocas veces hablan por sí solas o llegan a coincidir en un unísono. Así, por ejemplo, aun no queda claro de por sí qué tendencia macroeconómica es más significativa: si la de la erosión relativa de la supremacía económica de los Estados Unidos, o bien la de la igualación del consumo y de las normas de producción en tres países clave del capitalismo avanzado. En este sentido, tampoco existe una determinación unilateral entre los índices de competitividad económica y las estructuras de la dominación política y militar. En realidad, una simple aproximación al "balance de poder" existente trae consigo más dilemas que respuestas. Una mejor metodología es, en mi opinión, el definir a la "hegemonía" no como una relación aislada —a través de instancias varias— sino como un sistema dinámico que

unifica acumulación, legitimación y represión a escala mundial. En este sentido, la hegemonía norteamericana deviene una forma históricamente específica de adecuación entre el sistema del Estado capitalista y la economía mundial.

Dado que con este sistema la relación de las economías de capitalismo avanzado ha sido simultáneamente interdependiente y jerarquizante, no existe contradicción al afirmar que la convergencia tendencial de las condiciones de ingreso y producción ha sido, en ambos casos, una poderosa maquinaria de crecimiento y finalmente, un recurso de inestabilidad. Por otra parte, la contradicción relativa de la participación de los Estados Unidos en la producción industrial mundial, o la emergencia de un déficit comercial secular, no es lógicamente incompatible con la manutención de la dominación norteamericana sobre las condiciones generales de reproducción del capitalismo mundial —incluyendo sus arsenales nucleares estratégicos, el precio del capital monetario, las reservas de petróleo y trigo, la generación de nueva tecnología, etc—. La evolución de los indicadores económicos (o militares) relativos sólo apunta hacia una crisis sistemática de la hegemonía norteamericana, al grado que esto denota ya un deterioro en la coherencia interna del sistema. No hay duda de que una crisis tal existe ahora, aunque puede ser de una naturaleza radicalmente diferente de la que es sugerida por aquellos análisis que han tratado de adjudicarle matices de “decadencia” o “caída”. Ciertamente, en ausencia de una tendencia que propicie una alternativa capitalista coherente en el Centro, y bajo la presión de desafíos radicales en la Periferia, la paradoja se yergue en torno al reforzamiento de la supremacía militar y política de los EE.UU, bajo la consigna de una segunda Guerra Fría, al mismo tiempo en que los soportes económicos (e ideológicos) tradicionales de este poder están desplomándose.

Mi propósito aquí será el explorar un perfil de esta paradoja, esto es: la realineación interna de las fuerzas económicas y políticas de Norteamérica que ha socavado al alguna vez triunfante modelo de “Fordismo”, instalado después de la II Guerra Mundial, y sustituido por uno radicalmente diferente, denominado “Reaganismo”, después de la Guerra de Vietnam. La trayectoria *global* del poder de los Estados Unidos en el mismo lapso, —el otro lado de la historia de la hegemonía norteamericana como un todo—, será considerado en un artículo subsecuente, complementario a este enfoque. En este artículo no haré más que una exploración preliminar de la dinámica interna de esta

hegemonía con una breve evocación de su armazón externo. Contemplaré tres de los móviles principales del crecimiento económico de los Estados Unidos desde Postdam, a saber: 1) la generalización de la producción y del consumo en masa (Fordismo); 2) la profundización del capitalismo nacional norteamericano a través de la expansión del empleo altamente calificado y de salario elevado; y 3) la ampliación de la base económica interna por medio de la industrialización de la periferia, es decir, la formación del *Sunbelt*.

Después de considerar la coherencia original de estos elementos como soportes estructurales o expresiones de la hegemonía estadounidense, propondré que la dinámica económica y política del poder norteamericano no podrá sostener por mucho tiempo un círculo virtuoso de crecimiento autoreforzado. El paroxismo entre el régimen fordista de acumulación y la estructura de la hegemonía estadounidense ha dado lugar a nuevas barreras y contradicciones internas. De estas, una recibirá especial atención más adelante, es decir, el rompimiento de la capacidad de la economía norteamericana para proporcionar elevados salarios y empleo en mercados laborales primarios. Sintomáticamente, esto se expresa no sólo en la desindustrialización regional y en el nivel de desempleo existente y nunca antes visto en la post-guerra. Esta conversión ascendente hacia un patrón desproporcionado en la creación de empleos tiene, según podremos ver, enormes consecuencias para la política interna de los EE.UU y para la configuración futura de la economía mundial.

Finalmente, en la última sección de este trabajo, examinaré la relación existente entre el ascenso del Reaganismo y el agotamiento del Fordismo. A este respecto sugeriré que la combinación, durante la mayor parte de la década de los setenta, de la desmovilización de la clase obrera, por un lado, y el surgimiento sostenido de un estrato de *nouveau riche* (nuevos ricos), por el otro, ha cambiado las coordenadas de la política norteamericana hacia la derecha en forma tal que no se puede responsabilizar de ello justamente a Reagan, sino que a un nuevo régimen de acumulación basado en el superconsumo y en la proliferación del empleo mal remunerado. Así como la crisis económica ha recompuesto al capital y a la clase obrera norteamericana, la realineación del poder electoral efectivo (que expresa parcialmente estos cambios en la composición de clase), ha coadyuvado recíprocamente a trastocar a la economía política del capitalismo norteamericano. Se trata del desarrollo, en conjunto, de diferetes dialécticas económicas y políticas,

lo que puede asegurar la sobrevivencia del Reaganismo más allá de Reagan, y aun bajo la bandera del "neoliberalismo" democrático.

I. ¿Ultra-imperialismo Atlántico?

La era de la postguerra de la hegemonía norteamericana fue inaugurada por una "revolución desde arriba" en el periodo 1945-50, en el cual se reconstruyó el poder de las burguesías de Europa Occidental a lo largo de un nuevo eje de liberalismo e interdependencia con el poder global de los EEUU, y en el cual también, simultáneamente, se purgó y desunificó al movimiento obrero europeo. Una precondition crucial fue, para el caso, la singular ventaja técnico-militar lograda por los Estados Unidos en el verano de 1945: a la gran contingencia histórica de la bomba atómica, se unieron los resultados, más previsibles, de la movilización en gran escala de las fuerzas productivas de la enorme economía norteamericana (que entre 1940 y 1944 *duplicó* su capacidad industrial). En este orden de cosas, el 8 de agosto de 1945 debe ser considerado como el comienzo del "Siglo Norteamericano", en cuanto que la destrucción de Hiroshima removi6 el apremio por el reparto del poder negociado por el Triunvirato aliado en Yalta.

El mundo bipolar que emergió después de Hiroshima fue, en un sentido perverso, la realización a la inversa de la profecía de Kautsky sobre el "ultraimperialismo". Kautsky pretendió ver, a través del humo y las ruinas de la I Guerra Mundial, el surgimiento de un nuevo orden, dominado por Estados Unidos, en donde la lógica del monopolio transformaría a la violencia de la rivalidad inter-imperialista, en una solución pacífica con el propósito de explotar al mundo no industrial.¹ En este caso, fue más bien la lógica global de la violencia contrarrevolucionaria la que creó las condiciones para la interdependencia económica pacífica de un casto imperialismo Atlántico bajo el liderazgo de Norteamérica. Aunque las instituciones de Breton Woods —el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional—, son con frecuencia identificadas como las fundaciones del sistema de la postguerra, sus intervenciones sólo tuvieron consecuencias hasta finales del periodo de reconstrucción, en las postrimerías de la década de los

cincuenta. En primer término y ante todo, fue la integración militar multinacional bajo el lema de la seguridad colectiva contra la URSS, la que precedió y apresuró la interpenetración de las economías de capitalismo avanzado, haciendo con esto posible la nueva era de liberalismo comercial que floreció entre 1958 y 1973.

En torno a la fortaleza central del Estado de Seguridad Nacional Norteamericano, en su incremento y concentración, las iniciativas y "doctrinas" presidenciales sucesivas dieron respuesta a la transformación de la geopolítica de los centros explosivos de revolución e insurgencia nacionalista, erigiendo y entrelazando una estructura de alianzas militares, programas de ayuda y nuclearización. Del Pacto de Chapultepec en 1945 (que creó la alianza militar del Hemisferio Occidental), al Pacto de Manila en 1954 (que dio lugar a la Organización del tratado del Sudeste Asiático —SEATO—), quedó fraguado un orden ultra-imperialista económico-militar, el cual concatenó las avanzadas y contingentes militares-imperiales o mercenarios, en cuarenta países cuyo máximo cuartel se estableció en la habitación de guerra de la Casa Blanca.

Esta cuasi absoluta centralización de poder militar estratégico por parte de Estados Unidos, permitiría una subordinación evidente y flexible de sus sátrapas principales. En particular, puso a prueba en grado sumo las pretensiones imperialistas residuales de franceses y británicos —la secesión épica y falsamente heroica de la *force de frappe* y el mito tolerante de la "relación especial", respectivamente—. Dicha flexibilidad ha sido quebrantada por la particular disyunción del poder económico y militar, y en la medida en que la estructura de la hegemonía norteamericana así lo ha permitido. Las legiones norteamericanas en el Elba y a lo largo de la zona desmilitarizada (DMZ), junto con las sombrillas nucleares que las protegen, hacen posible a las economías europea y japonesa el proporcionar, respectivamente, un alto bienestar social por encima del trabajo organizado, y un vasto comercio y subsidios agrícolas para preservar su competitividad internacional, en tanto se mantiene, también, una movilización ideológica estridente contra el comunismo. En otras palabras, los aliados mayores —con la notable excepción de Gran Bretaña y sus elevados gastos militares *per cápita*—, han cosechado los frutos de conformismo social que conlleva el militarismo, pero sin tener que pagar su verdadero precio.

Por lo que respecta a Estados Unidos, los análisis aluden con frecuencia al sistema de compensa-

1.-Ver Massimo Salvadori, *Karl Kaustky and the Socialist Revolution, 1880-1938*; NLB, London, 1979, pp. 181-202.

ciones e intercambios entre los costos de la economía armamentista permanente, y los bajos niveles relativos de bienestar y seguridad en el empleo. Dicha situación, sin embargo, excepcionalmente ha irritado a una opinión pública amaestrada para considerar al gasto militar como sinónimo de creación de empleo y de prosperidad general. Aún aquellas fracciones del capital que están fuera de los exuberantes jardines de la industria de la defensa, han obtenido ganancias de alguno de los innumerables engranajes y efectos del presupuesto militar, incluyendo al vasto subsidio del Estado para la investigación y el desarrollo. Por último, en cuanto hegemonía, Estados Unidos es extraordinariamente capaz —de acuerdo con circunstancias coyunturales específicas—, de hacer efectiva su supremacía militar integral con el fin de acrecentar sus ventajas económicas. Un claro ejemplo de lo anterior fue, desde luego, la manipulación que orquestaron Kissinger y Nixon de la dependencia militar de Estados Unidos por parte de la burguesía árabe, para reafirmar el control norteamericano sobre el petróleo y los petrodólares en detrimento de los costos de producción y de las balanzas comerciales de Europa y Japón.

II. El aparato de crecimiento interno

Estas drásticas maniobras, sin embargo, fueron generalmente innecesarias para el apogeo del poder global de los EEUU. El Fordismo Atlántico —como trayectoria económica de la hegemonía norteamericana— supuso la posibilidad de una armónica expansión interdependiente de las economías de capitalismo avanzado, aunque no una necesaria sincronización de sus ciclos económicos individuales. Fue sobre todo, el crecimiento de la economía nacional de Estados Unidos lo que proporcionó un impulso sostenido al sistema internacional como un todo, permitiendo con ello a las economías europeas y japonesa el reconstruir sus fuerzas productivas devastadas por la guerra, basando dicha reconstrucción sobre los principios de masificación norteamericanos, y alcanzando los milagros de la recuperación de finales de los años cincuenta. La economía de Estados Unidos, sin embargo, fue especialmente apta para realizar esta feliz función debido a que su inserción en la economía mundial ha sido siempre singularmente asimétrica. Por un lado, su contribución absoluta al comercio mundial y su investidura en inversiones fue tan grande como para generar efectos dinami-

zadores de demanda y reserva. Y por otro lado, su inserción fue relativamente autárquica comparada con la de los demás países de la OECD (hasta 1970, sólo un 8% del Producto Nacional Bruto de EEUU circuló en el mercado mundial), y por tanto, de una adaptable flexibilidad frente al reparto creciente del comercio internacional de manufacturas entre Europa Occidental y Japón. A diferencia de lo ocurrido con sus contrapartes ancestrales del mercantilismo colonial, la hegemonía norteamericana no se fundó sobre una preeminencia rígida en el comercio mundial o en el atesoramiento de riqueza no circulante, sino que en la manutención de condiciones poderosas de acumulación en su economía nacional. En sentido general, ha habido dos mecanismos primarios de crecimiento interno en EEUU durante la postguerra. Uno, la dinámica de elevados salarios para el consumo de masas, y dos, la dinámica de la supremacía de la política de impuestos para la expansión sectorial-regional.

El primer patrón de acumulación —que Aglietta denomina el “régimen intensivo”—, estuvo basado en la elevación de la productividad, las ganancias y los salarios vía la comercialización colectiva a largo plazo, así como en un sistema de crédito interno de super liquidez sostenido por préstamos federales y ayuda fiscal en hipotecas y para la construcción de viviendas. En forma previa, durante el primer gran auge del consumo de bienes duraderos de los años veinte, la mayoría de los obreros industriales semi-calificados se mantuvo atrapada en niveles de ingreso muy bajos, lo que no permitió su participación en la alharaca de comprar casa y automóvil. En este sentido, el incipiente Fordismo fue derrotado por el exitosísimo “Plan Norteamericano” de los patrones para desarraigar a la organización obrera y detener las mejores salariales, por lo que correspondió a una prolongada década de lucha de las nuevas organizaciones industriales de la CIO, el forzar el camino para el

2.-Aquí, y a lo largo de todo este artículo recurriré a la terminología de la *école de régulation* —la corriente internacional de la economía política marxista asociada con los estudios de Aglietta, Boyer, Mistral, Lipietz, De Vroey y otros—. En comparación con el uso Anglo-Americano, que discute convencionalmente al Fordismo como una aplicación comprensiva de la administración científica al proceso de trabajo, estos autores han coincidido en analizar la articulación entre la producción de masas y el consumo de masas como el pivote de la coherencia estructural con el régimen “fordista” de producción intensiva de la postguerra. Véase, especialmente, Michel Aglietta, *A Theory of Capitalist Regulation*, NLB, London, 1979. (Mi propia revisión crítica de la edición francesa de 1976 de este libro apareció como “Fordismo en crisis”, *Review*, 11, 2, Otoño 1978).

reconocimiento de las organizaciones y para la estipulación jurídica, durante los acuerdos colectivos de 1948-50, de un sistema salarial dinámico que compaginó el consumo de masas con los niveles de productividad en el trabajo. De este modo, quizá una cuarta parte de la población norteamericana —especialmente los obreros semicalificados de raza blanca y sus familias—, ascendió a una especie de pre-clase media y a los umbrales de consumo de los obreros calificados para adquirir una casa o ser sujetos de crédito durante la década de los cincuenta. Sin embargo, otra cuarta parte de la población, incluyendo a la mayor parte de los negros y prácticamente a todos los trabajadores agrícolas, quedó fuera de este esplendor, constituyendo así la “otra Norteamérica” que se rebeló en los años sesenta.

Los índices más sorprendentes en relación con el avance del régimen intensivo de acumulación fueron por un lado, la suburbanización, y por el otro, el crecimiento de la educación superior. Lo primero significó no sólo la integración del complejo automóvil-casa-aparatos eléctricos como el móvil del crecimiento económico, sino que también la vasta transformación socio-espacial que tuvo por resultado. Entre 1950 y 1960, los suburbios crecieron *cuarenta* veces más rápido que las áreas centrales de las ciudades, mientras que los registros de automóviles se incrementaron en 22 millones.³ La estabilidad en la relación salarios-productividad-intercambio comercial y capital y organizaciones obreras, permitió al proletariado norteamericano reproducirse a sí mismo en forma creciente, como una comunidad de consumidores privatizados.

Aún la capacidad del trabajador automotriz para comprarse un coche, o la del carpintero constructor para conseguir una hipoteca y adquirir casa propia constituyen, no obstante, sólo un lado de la dialéctica del consumo de masas; el otro aspecto, no menos importante, fue el horizonte visible de la movilidad educativa. La Iniciativa de Derechos que proveyó las garantías gubernamentales para los veteranos de guerra deseosos de asistir a la Universidad o de emprender algún entrenamiento vocacional superior, fue tan memorable en cuanto iniciativa legislativa como el Derecho de Heredad de Lincoln. Así, casi ocho millones de veteranos de la Segunda Guerra Mundial —la mitad de los activos totales—, recibieron educación superior gratuita como resultado de dichas leyes,

con la consecuente expansión masificada de las facilidades para este tipo de educación.⁴ De hecho, para mediados de los sesenta, en algunos de los estados más ricos como California, la educación superior se convirtió en un derecho universal, y más de la mitad de los graduados de la educación media superior (*high school*), ingresaron a la Universidad. En otras palabras, la media “histórica” de la fuerza de trabajo como Marx la definió tuvo, para grandes sectores de la clase obrera blanca, que acompañar con la propiedad de una casa, y la educación superior para sus hijos. Más aún, durante la crisis de los años setenta, la educación superior dotó a los trabajadores de cuello blanco y a los sectores técnicos del empleo de una entrada expansiva al mercado laboral. De esta forma, la dinámica inter-generacional ascendente de empleos calificados fue tan esencial para el régimen intensivo de acumulación, como la venta de automóviles último modelo o la venta de terrenos suburbanos.

El Sunbelt

Esta transformación continua de las condiciones de vida de una gran parte de la clase obrera estadounidense, así como la expansión correlativa del mercado primario de salarios elevados, estuvo coordinada de múltiples maneras con el segundo gran eje de la acumulación de la postguerra: la formación del *Sunbelt*. Entre el comienzo de la Segunda Guerra Mundial y el fin de la Guerra de Vietnam, una asombrosa revolución se consumó en las estructuras sectoriales y regionales del capitalismo norteamericano. Para comprender la escala de dicha transformación —en términos generales, equivalente al cambio europeo del centro econó-

3.- Véase Richard Polenberg, “La nación suburbana”, capítulo cuatro de *One Nation Divisible*, New York, 1980.

4.- Una distinción y periodización usual, puede ser hecha entre la legislación que proveyó un matiz regulatorio para el surgimiento de un régimen intensivo de acumulación y los programas legislativos que actualmente suscriben estructuras específicas de consumo en masa y movilidad de la fuerza de trabajo. La mayor parte de la legislación clásica de *New Deal*, incluyendo el Acta Wagner de 1935, y las reformas varias al sistema bancario nacional, pertenecen a la primera categoría. Un segundo ciclo de títulos legislativos y programas de gastos fue iniciado con la iniciativa de ley de reajuste a los servidores de 1944, y continuada a través de la disposición de 1956 de Ayuda Federal de Eisenhower, y la disposición de 1958 relativa a la Educación para la Defensa Nacional. Estos últimos documentos determinaron las formas concretas de subvención estatal para la suburbanización y la educación superior. En cuanto tales, representan el triunfo sistemático de un modelo extremo de consumo masivo privatizado sobre los vagos conceptos socialdemócratas de vivienda, tránsito de masas y planeación nacional abrazados por los *New Dealers* del tiempo de guerra.

mico de gravedad del Ruhr al Mezzogiorno-, es útil recordar la polarización regional de la economía norteamericana existente hace medio siglo, cuando el *New Deal* llegó al poder. En este entonces, había dos Norteaméricas tradicionales. La primera, una metrópoli industrial en la región de los Grandes Lagos (Noreste), que contaba con más de la mitad de la población en escaso 15% de la superficie nacional, mientras que a la vez producía las 4/5 partes del total del producto industrial. Y la segunda, un vasto territorio Oeste y Sur, basado en la agricultura y en la producción primaria, en lo cual se incluía a los veinte millones de norteamericanos atrapados en las trabas del peonaje, las deudas y la tenencia de la tierra en forma de subsistencia.⁵ Desde 1940, la rápida urbanización e industrialización de la Costa del Pacífico, de Texas y del Sur no algodónero, empezó a desgastar a esta dicotomía tradicional metrópoli/periferia, modificando con ello a la inversión de capitales, a la población urbana y a la estructura del ingreso en forma tal que al término del auge propiciado por la Guerra de Vietnam, una nueva región urbano-industrial (el *Sunbelt*) había surgido. Esta nueva región contaba ya entre sus características el tener ingreso y producción burdamente similares a los de la vieja metrópoli, aunque condiciones muy diferentes de acumulación que las de ésta.

Así por ejemplo, el *Sunbelt* tiende a ser enormemente rico en energéticos, a poseer grandes extensiones territoriales, a disponer de una clase obrera menos organizada, y de gastos sociales fijos significativamente más pequeños que los del gobierno local. Su economía se funda en la predominancia sectorial de ciertas industrias científicas (aerospacio y electrónica), y en las de productos primarios y diversión (turismo, descanso y recreación), mientras que la del norte conserva aún sus viejas industrias pesadas y las de bienes de consumo duradero. Correlativamente, los trabajadores de la producción en masa constituyen todavía un componente crucial del *Frostbelt* (*) a la vez que el Sur y el Oeste se caracterizan por una segmentación extremosa de la fuerza de trabajo en agregados de profesiona-

les técnico-científicos, por un lado, y de trabajadores de los sectores primario y terciario con muy bajos salarios, por el otro. Tal y como John Mollenkopf ha sugerido, estas estructuras sociales divergentes producen balances de poder muy diferentes en los niveles metropolitanos. En la mayoría de las zonas urbanas del Norte, las "coaliciones de crecimiento" del capitalismo local tuvieron que adentrarse en negociaciones conflictivas con uniones laborales políticamente influyentes, y con las poblaciones del interior de las ciudades. En cambio en el *Sunbelt*, las estructuras de poder local han disfrutado de una libre hegemonía sostenida por una división tergiversada de los distritos electorales, y por un extenso régimen de privación de derechos políticos a los barrios de clase obrera no anglosajona.⁶ Yo describo a esta revolución industrial en el viejo sentido del territorio de la periferia como "liderazgo en impuestos", ya que el históricamente desproporcionado poder en el Congreso del Sur y del Oeste, fue un precursor en la creación del *Sunbelt*. De este modo, en California, Washington, Texas y Florida, el gasto militar apadrinó al crecimiento de los complejos industriales del aerospacio y electrónicos mientras que el agotamiento de las asignaciones petroleras y de los créditos agrícolas racionalizó a los sectores primarios regionales y alentó la diversificación en tecnología petrolera, así como al procesamiento y comercialización agrícola. Los inmensos gastos a largo plazo en carreteras, en proyectos de irrigación y en tuberías de gas natural, asentaron las bases para un desarrollo relajado de la metrópoli en el desierto Oeste. Mientras tanto, en el Sur de las antiguas plantaciones, donde millones de arrendatarios y aparceros fueron desplazados, durante los años cincuenta por la mecanización de las granjas, el negro rural pobre padeció el embate de la emigración forzosa hacia las áreas urbanas del Norte, mismas que abandonaron los trabajadores blancos reubicados en los límites suburbanos. Por extensión, el *Sunbelt* fue, de esta manera, capaz de exportar su pobreza hacia el Norte, a la vez que

5.-Como Walter Dean Burnham señala, la metrópoli ha estado convenientemente limitada y "definida por los límites externos de los ferrocarriles", "territorios catalogados", es decir, aquellos con tarifas de carga preferentes" (Ver "Into the 1980s with Ronald Reagan", en *The Current Crisis in American Politics*, New York and Oxford, 1982).

(*)Se utiliza el término *Frostbelt* (Franja o cerco de hielo), en contraposición a *Sunbelt* (Franja o cerco del sol). *N. de las T.*

(6) Ver John H. Mollenkopf, *The Contested City*, Princeton, 1983.

7.-Entre 1951 y 1976 la proporción del Sur de contratos militares disponibles se incrementó de 11% a 25%; del Oeste, de 16% a 31%. Tomando en cuenta las modificaciones poblacionales, el cambio en contratos disponibles *per cápita* fue: Noreste: -29.5%, Nortecentro: -45.8%, Sur: +109%; y Oeste +32.1%. (Ver Maureen Mc. Breen "Regional trends in federal defense expenditure: 1950-76", en Servicio de Investigaciones al Congreso, *Patterns of Regional Change*, Washington, D.C. 1977, p. 513).

reorientó el excedente del gasto federal rumbo al Sur y hacia el Oeste: como resultado, los centros de Cleveland y Newark palidecieron, mientras que los suburbios de San Diego y Dallas florecieron.

III. El ocaso del Fordismo

Con base en lo anterior es posible afirmar, de manera muy general, que la dinámica de la hegemonía estadounidense, tal y como se ha mantenido durante más de treinta años por un sistema unificado de imperialismo militar, no distó mucho de satisfacer los *clichés* populares que refieren a los fenómenos de "norteamericanización" de Europa, y de "californización" de Estados Unidos. El deslizamiento de las tendencias hacia la igualación de los niveles de ingreso entre Norteamérica y el corazón de la Europa industrial, tanto como la convergencia análoga entre las regiones mayores de Estados Unidos, fueron realidades incipientes para la culminación del prolongado auge de la postguerra a principios de los setenta.

La gran ofensiva obrera europea de 1968 - 1973, cuyo resultado fue una mejoría en los sistemas salariales y de bienestar en algunos países, impulsó un crecimiento general del salario popular a pesar de la inflación, y para 1975 los niveles salariales en Alemania Occidental y Benelux sobrepasaron al promedio de los de EEUU. Los salarios franceses no se quedaron atrás y, no obstante su muy bajo punto de partida, los salarios italianos redujeron rápidamente sus diferencias con respecto a estos. Sólo los salarios británicos y los japoneses permanecieron relativamente estancados en este periodo.⁸

Mientras tanto en Estados Unidos, y como resultado del auge de la Guerra de Vietnam, la formación de capital y el crecimiento del ingreso en el *Sunbelt* se aceleraron hasta duplicar las tasas del Noreste. Entre 1969 y 1974, el ingreso *per cápita* en las metrópolis del Sur se incrementó de un 93% a un 98% sobre el promedio nacional, y para el censo de 1980 este porcentaje fue positivamente superior a dicho promedio. Considerando que en 1960 la proporción del ingreso bruto entre la vieja metrópoli y la periferia fue de 58.1/49.1, para 1980, en los dos casos, fue casi exactamente la misma: 49.4/50.6. Al utilizar datos más desagregados de nueve regiones, encontramos que el espectro de diferencias en

el ingreso, que en 1940 fue del orden de 0.65 en el Sur sobre 1.15 de la Costa del Pacífico, disminuyó hacia finales de la década de los setenta a una variación total de sólo 0.15.⁹

Aunada a esta igualación tendencial de los niveles de ingreso y productividad con la esencia Fordista de la economía mundial, ha habido una tendencia colateral hacia una *saturación relativa* de los mercados de bienes de consumo duradero que han sido el instrumento primario para la expansión coordinada del capitalismo metropolitano. Aunque los límites sociales del consumo en masa difieren según la fuerza y solidaridad relativa del movimiento obrero nacional, pareciera ser que los niveles más altos de demanda, encabezados por la fiebre del automóvil y la mecanización doméstica, se alcanzaron a finales de los años setenta.¹⁰ De esta forma en Francia, los porcentajes de trabajadores que poseían bienes de consumo duradero se incrementaron como sigue, en el periodo 1959-1974: automóviles, de 21.3% a 60%, televisores, de 8.6% a 81%; refrigeradores, de 19.4% a 87% y lavadoras, de 21.2% a 72.9% (en equivalencia al consumo de dichos bienes por la clase media, las proporciones fueron, en todos los casos, superiores al 90%).¹¹

Mientras que durante la década de los sesenta los mercados automotrices de Norteamérica y Europa crecieron a un ritmo de 12 - 13% anual, en la actualidad se han desplomado a una tasa de reposición anual, de sólo 2 - 3%. Las predicciones estiman que aún el dinámico mercado japonés de automóviles alcanzará su madurez dentro de pocos años.¹²

El significado de este punto de partida respecto de la historia del capitalismo mundial y, específica-

9-. *Business Week* (1.6.81); *Statistical Abstract of the United States: 1981*, Washington D.C., Tabla 714.

10-. El abastecimiento de vivienda, más que el reparto de transferencias de bienestar, permanece como el componente más variable de las economías Fordistas. A pesar de la homogenización de las condiciones de producción y consumo de bienes duraderos, no hay tendencia comparable en relación con la producción de vivienda. La composición de los enseres de vivienda, y su relativo precio y calidad, difiere enormemente de entre el de las naciones del OECD. En Norteamérica y Japón, especialmente, la saturación tendencial del mercado de bienes de consumo duradero ha ido mano a mano desde 1970 con el crecimiento de un subconsumo relativo en la vivienda.

11-. P. Souyri, "La Crise de 1974 et la Riposte du Capital", *Annales*, Julio-Agosto 1983, p. 798.
12-. Ver Robert B. Cohen, "Brave New World of the Global Car", *Challenge*, Mayo-Junio 1981, p. 29. El también cita (p.34) un estudio económico (*Economist*) que predice el crecimiento de la producción de automóviles en solo un 8% entre 1978-1985, comparado con el 43% de 1970-1978.

8-. Si el promedio de los EEUU para 1980 se determina como de 100, los salarios estimados por hora de los obreros manufactureros, incluyendo los costos del seguro de empleo y otros suplementarios fueron como sigue: Bélgica, 133; Suecia, 127, Holanda 123; Alemania Occidental 120; Francia 95; Canadá e Italia, 91; Gran Bretaña, 71; y Japón 59. (*Monthly Labor Review*, -en lo sucesivo, MLR-, Marzo de 1981).

mente con relación al sistema de acumulación organizado bajo la hegemonía de Estados Unidos, puede entenderse mejor si se le compara con el fin de la gran era de la construcción internacional de ferrocarriles, efectuada bajo el patrocinio del capitalismo rentista británico, en el periodo 1905—1912. A semejanza de este gran parteaguas, que produjo el profundo malestar económico y la gran inflación con desempleo (estagflación) que precedieron a la Primera Guerra Mundial, el caso del Fordismo de los setenta ha traído consigo, también, una serie de consecuencias estructurales sumamente significativas.

En primer término, cabe destacar que la dinámica Fordista incrementó el consumo de energía a niveles incompatibles con los precios internacionales del petróleo, artificialmente bajos y en continua depresión. Las sucesivas crisis petroleras que inevitablemente se manifestaron, afectando a la estructura de capitalización en su conjunto, estuvieron basadas en la circulación de energía super barata, y condujeron a una depreciación forzosa de enormes núcleos de planta industrial y tecnología.¹³ Aparte de las casi ficticias transferencias de ingreso a los países de la OPEP, los precios ascendentes y anárquicos del petróleo también indujeron a una reestructuración de la distribución de utilidades con el corazón del capital en sí mismo: es decir, con los más grandes e importantes petroleros norteamericanos, mismos que, súbitamente, se hicieron dueños de un tercio del total de las ganancias corporativas, desplazando literalmente a otros sectores manufactureros. Aunque estos cambios en la subestructura del precio de los energéticos, incrustada en la estructura de los costos manufactureros, tuvo tal vez algunos alcances para los productos de bienes de capital de alta tecnología, su resultado principal fue el fortalecer espectacularmente los intereses de financieros y rentistas a expensas del grueso de la economía productiva.

En segundo lugar, el crecimiento explosivo del consumo privatizado en los años sesenta y a principios de los setenta, impuso tensiones nunca antes vistas a los recursos fiscales disponibles para la infraestructura colectiva (carreteras, escuelas, seguridad pública, etc.). En este orden de cosas, el gasto público y los impuestos devinieron, en forma cada vez más considerable, terrenos de división y

conflicto entre los trabajadores de las suburbes y los sectores medios, por un lado, y los trabajadores de la urbe propiamente dicha y los pobres no asalariados, por el otro. La inflación galopante, con sus perversos efectos e ilusiones distributivas (por ejemplo, los obreros con casa propia o casatenientes son víctimas de los más altos impuestos sobre la propiedad, a la vez que beneficiarios del valor inflado de la misma), polarizó notablemente a las posiciones definidas de consumo, incitando a las fracciones más fuertes o avanzadas de la clase obrera a abandonar su tradicional solidaridad y alianzas políticas, para integrar una nueva interclase poseedora, contra los grandes contingentes de obreros desposeídos. Luchas secundarias por la distribución de riqueza adquirieron entonces, y en ocasiones, una prominencia política mucho mayor que los propios y "viejos" intereses históricos de la clase.

En tercer término, las industrias de bienes de consumo duradero y algunos de sus abastecedores primarios han reaccionado frente a la saturación de sus mercados y ante la amenaza creciente de la competencia extranjera emprendiendo, según la usanza convencional, una racionalización de su capacidad productiva vigente. Sin embargo, la especificidad histórica del movimiento racionalizador actual, consiste en que este ha asumido la forma de una verdadera creación de industrias a nivel mundial, en forma tal que, al permitir que una parte de su planta industrial en los EEUU envejezca y se estanque, los fondos de amortización de las empresas multinacionales se transfieren a alguna de las muchas plataformas de exportación cuyos regímenes políticos mantienen una combinación de trabajo capacitado (que sabe incluso leer y escribir), y con bajos salarios, así como acceso a los mercados regionales clave. El resultado de esto no es exactamente una creciente ramificación de la producción para los mercados locales, sino que el surgimiento de líneas de ensamblaje internacionales integradas en las industrias automotriz, farmacéutica y de computación —todas ellas financiadas por pujantes mercados de capital transnacional—. Este salto cualitativo de la escala nacional a la escala mundial de producción no sólo anuncia una drástica reducción del número de competidores capitalistas,¹⁴

13.—La manipulación de registros, saldos y balances, junto con los precios de transferencia inflacionarios, puede ser una parte importante en la solución del misterio sobre el descenso en la productividad de manufacturas de los EEUU durante la década de los setenta.

14.—Cohen (pp. 29-30) argumenta que con el advenimiento del "automóvil mundial", sólo aquellas compañías que producían más de dos millones de unidades al año podrán continuar siendo redituables con las nuevas economías a escala. Sólo ocho compañías productoras de automóviles (General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Fiat, Peugeot-Citroën, Renault y Volkswagen) lograron este nivel competitivo con los merca-

sino que también desafía a la capacidad de los movimientos sindicales nacionales para defender sus niveles de salarios y de empleos.

Por último, la disminución relativa de la dinámica regional previa y de los diferenciales nacionales con el meollo de Fordismo —lo que Aglietta describe como la convergencia tendencial de las estructuras industriales¹⁵— permeó, durante los años setenta, la búsqueda de nuevos mercados de bienes de capital en la periferia semi-industrializada. Irónicamente, fue la zizagueante acumulación de dólares apátridas, provenientes del déficit comercial de Estados Unidos y de la explosión de precios de la OPEP, lo que suministró la fuerza motriz para el auge industrial subvencionado por la deuda que abarcó a las fronteras de Norteamérica, el Mediterráneo y el Asia Oriental de 1976 a 1980. Este proceso, que puede ser considerado como el más vertiginoso momento de expansión de la postguerra, se basó en la exportación de las deudas metropolitanas, mágicamente recicladas por el sistema bancario internacional en calidad de crédito circulante. Uno de los propósitos de dicho reciclaje fue el pretender la industrialización de ciertos países cuyas futuras exportaciones se mantuviesen, a cambio, comprometidas como colaterales y accesorias. Construida dentro de esta sorprendente cadena de crecimiento vía la recirculación de las deudas y los pasivos metropolitanos metamorfoseados, la certeza y virtual amenaza de que una recesión se produciría en el Centro sentenció a la semi-periferia, pletórica de inversiones, a que los efectos negativos que dicha recesión traería consigo serían para ella desenfrenados y rampantes.

La constelación de la crisis

De esta forma, la maduración del Fordismo bajo la hegemonía norteamericana, ha dado lugar a una crisis constelada que entrelaza las contradicciones en los distintos niveles de la composición del capital, la composición del trabajo, la interrelación de las fuerzas de clase, la división internacional del trabajo, así como la autonomía relativa del sistema

financiero mundial. Aunque cada una de estas "crisis dentro de la Crisis", tiene su peso específico y demanda análisis particulares, su configuración general puede ser más claramente sintetizada al preguntarse: ¿cuáles son las posibles "soluciones" frente a la crisis?. La polémica actual, tanto como la lógica de las categorías analíticas ya mencionadas, sugieren dos alternativas o trayectorias combinadas para la recuperación de la acumulación capitalista a largo plazo en escala mundial, y de continuidad con las estructuras de la fase precedente.

Primero, existe la posibilidad de extender la dialéctica del binomio producción/consumo de masas, característica del Fordismo, al territorio de las sociedades urbanas a lo largo de las fronteras de las metrópolis. Este proyecto, al que Lipietz ha denominado "Fordismo global",¹⁶ está dirigido a resolver las contradicciones inherentes a la restricción de la expansión del mercado mundial, debido al subconsumo en las naciones recientemente industrializadas.

Segundo, existe un potencial para el ensanchamiento interno de la dinámica Fordista en las propias sociedades metropolitanas, a través de una revolución productiva y de conquistas salariales en los crecientes sectores terciario (de servicios), y cuaternario (de información). Esto es lo que en los términos de Aglietta se llama el escenario del "Neofordismo", y está dirigido a resolver las contradicciones alojadas en la reproducción salarial en la mayoría de los núcleos de capitalismo avanzado.¹⁷

16.-Alain Lipietz, "¿Hacia un Fordismo global?", en *New Left Review*, No. 132, marzo-abril de 1982, pp. 46-47.

17.-De acuerdo con Aglietta, lo que es un negocio promotor es la industrialización de los servicios colectivos en el caso de que estos se conviertan en comodidades susceptibles de reproducción en masa. Véase, de lo más reciente del autor: M. Aglietta y G. Oudiz, "Configurations Internationales de l'Economie", París, 1983. Mi empleo del término "Neofordismo" es más algebraico, es decir, el ponderar el problema del ascenso de los salarios y la productividad en los sectores no manufactureros de la economía, independientemente de la "comodidad" general. Finalmente, ambos usos del término deben distinguirse de la aplicación que del vocablo "Neofordismo", se hace en cierta literatura anglo-americana, para describir a tendencias más delimitadas en los procesos de trabajo industriales. Charles Sabel, por ejemplo, define al "Neofordismo" como la automatización de la fábrica, basada en el ensamblaje computarizado y en la creciente autonomía del trabajo colectivo, con el propósito de compactar un rango de producción más diferenciado de los límites de la producción en masa. Ver *Work and Politics*, Cambridge, 1982, especialmente las páginas 209-219.

dos de masas. En forma similar, habría probablemente espacio competitivo sólo para dos manufactureras de aviación con carácter internacional, y tres o cuatro para las manufactureras de computación no especializadas.

15.-Ver M. Aglietta, "Capitalismo Mundial en los Ochenta", en *New Left Review* No. 136, Noviembre-Diciembre de 1982, especialmente las páginas 16-21.

Si nuestra primera hipótesis es válida, en el sentido de afirmar que la hegemonía norteamericana ha dotado de la coherencia estructural necesaria para la propagación del Fordismo en Europa y en la propia Norteamérica, entonces la pregunta sobre el carácter y perspectivas de la crisis actual de dicha hegemonía, debe referirse a la capacidad potencial de la función imperial de Estados Unidos para garantizar la transición hacia estas formas nuevas de acumulación global. En otras palabras, habría que resolver si los EEUU son capaces de promover una segunda revolución capitalista internacional para hacer que México o Indonesia se conviertan en sociedades avanzadas de consumo. Y/o reindustrializarse a sí mismos en torno al dinamismo de un nuevo complejo médico-educativo vinculado con una vida productiva más corta por parte de los trabajadores.

Estas interrogantes tienen ecos en un pasado relativamente reciente. Para contemplarlas como opciones viables en el ámbito de la política imperial del presente, es necesario recordar el legado del ambicioso programa de reformas del capitalismo norteamericano de los años sesenta. Para evaluar las posibilidades en curso ya sea de la expansión del rango geográfico del Fordismo, o bien de la dependencia de sus raíces metropolitanas, estaría bien considerar las experiencias precedentes dejadas por el Plan Marshall de Kennedy para el Hemisferio Occidental —la Alianza para el Progreso—, así como las de la Guerra contra la Pobreza de Johnson, mismas que pugnaron por incorporar a “la otra Norteamérica” al flujo principal de la economía nacional basada en los altos salarios. El destino que tuvieron estos experimentos interrelacionados de “Fordismo global” y “Neofordismo” durante la década de los sesenta dice mucho, en mi opinión, sobre las perspectivas del futuro de la hegemonía norteamericana en los años ochenta. La discusión de la primera de estas experiencias será tratada en un ensayo subsiguiente, ya que por lo regular se le considera como un fracaso terminante. A continuación nos concentraremos en la segunda de dichas experiencias, la de la Guerra contra la Pobreza.

IV. El Ascenso del Superconsumismo.

A diferencia de la desafortunada experiencia que significó la Alianza para el Progreso (concebida bajo la administración Kennedy, emprendida por Johnson y, sorpresivamente continuada por Nixon), la Guerra contra la Pobreza ha sido por lo general considerada como un gran éxito histórico. En 1976, por ejemplo, se estimó que la proporción

de pobres —un cuarto del total de la población norteamericana en 1960—, se había reducido a sólo un 12%, esto es, una disminución en la pobreza relativa casi comparable a la que se alcanzó después de la segunda Guerra Mundial y del triunfo del *New Deal*. En el primer caso, según hemos visto, la integración de la clase obrera industrial bajo el régimen Fordista, dio un ímpetu sostenido a la economía. Comparativamente, la Guerra contra la Pobreza no proporcionó el mismo catalizador positivo para la acumulación como el Acta Wagner, o como el surgimiento del CIO. En efecto, las estadísticas oficiales sobre la pobreza tienden a esconder los hechos más importantes y desgarradores sobre las inclinaciones de la política económica norteamericana contemporánea.

En primer término, la victoria de la Guerra contra la Pobreza es, en gran medida, un artefacto de transferencias de ingreso en el interior de la clase obrera, pero dejando intacta la situación estructural del empleo. Si se retira el apoyo federal al ingreso —como a últimas fechas lo ha empezado a hacer Reagan—, el nivel de pobreza señalado con anterioridad para 1960, tiende a reaparecer. De hecho, la desigualdad en los ingresos pretransferenciales en el mercado creció en la generación pasada. Mientras que para 1965 el 40% de pobres de la población ganaba un 11% del ingreso total del mercado, el mismo dato, pero correspondiente a 1978, fue del 8.5%. En otras palabras, esto significó que a pesar del prolongado auge de los sesenta, la economía privada fracasó en su esfuerzo por generar empleos “decentes” (o cuando menos, empleos), para millones de antiguos propietarios agrícolas y agricultores desplazados a las ciudades centrales en los cincuenta y a principios de los sesenta.

La economía norteamericana fracasó, en forma muy especial, en la reintegración de los trabajadores negros de sexo masculino, cuya tasa de participación en la fuerza de trabajo (un índice clave del desempleo estructural), pasó del 80% en 1945, a escaso 60% en la actualidad.¹⁸ La revolución de los Derechos Civiles, promovida por cientos de miles de obreros negros, consiguió dismantelar a los

18.-Scheldon Danziger y Robert Haveman. “The Reagan Budget”, *Challenge*, Mayo-Junio, 1981, p. 8. Según Roberto Kuttner los Estados Unidos tienen la más desigual distribución del ingreso de cualquier sociedad capitalista avanzada, excepto posiblemente Francia. Así la diferencia común entre los ingresos del 5% más alto y del 5% más bajo de la población en Estados Unidos es de 13.3 a 1., en Suecia de 3 a 1. Véase *Revolt of the haves*, New York, 1980, p. 217.

aparatos más obvios de segregación en el Sur, a la vez que promover el ascenso de un gran estrato de negros profesionistas y empresarios, pero se malogró respecto de sus propósitos finales por lograr la incorporación masiva de la fuerza de trabajo negra en una economía de altos salarios, o de superar los límites de la segregación racial *de facto* en las escuelas del Norte y en los suburbios. Una generación después de la primera Marcha a Washington en Pro del Empleo y la Libertad, el desempleo negro permanece dos veces mayor al desempleo de los blancos, mientras que la pobreza entre los negros es tres veces más común que en aquéllos. El sesenta por ciento de los hombres negros empleados (y un 50% de los hispanos), se concentra en el espectro de los trabajos peor remunerados.¹⁹

En segundo lugar, los datos oficiales sobre la pobreza y sus indicadores medios de subsistencia tan ridículamente bajos, esconden la realidad acerca de la rápida y creciente masificación de la pobreza en la clase obrera, víctima primaria del *Reaganomics*. Por lo menos una tercera parte de los 100 millones que constituyen a la fuerza de trabajo norteamericana, se compone de asalariados atrapados en barrios marginados y miserables (*ghettos*), colocados de manera precaria por encima de la línea oficial de la pobreza²⁰. A fin de no imaginar que esta "semi-pobreza" es un subproducto del estancamiento del empleo durante la última década de crisis, se debe enfatizar que, a lo largo de los setenta, se crearon nuevos empleos, en doble proporción a los generados en las tres décadas previas: en total, veinte millones. Tal y como Emma Rothschild ha destacado, "esto es como si el total de la fuerza de trabajo del Canadá se hubiera mudado al sur, encontrando trabajo en los Estados Unidos."²¹ Todavía más impresionante que lo anterior, lo fue la composición alcanzada por este

número gigantesco de nuevos empleos. Entre 1972 y 1980, a las mujeres se les atribuyó un 65% del ascenso del empleo, monto desproporcionado si se toma en cuenta que, en 1972, compartían sólo un 38% del empleo total. Así como la participación femenina en la fuerza de trabajo se duplicó entre los gobiernos de Eisenhower y Reagan, esto mismo no sucedió con sus salarios, que se redujeron del 65% del promedio de los salarios masculinos, al 59%. En 1980, una tercera parte de las trabajadoras de tiempo completo ganaba menos de siete mil dólares, mientras que la media del salario de los varones blancos era de diecisiete mil dólares.²²

De esta manera, la pobreza relativa se ha producido en forma masiva, no sólo a través de la exclusión de los hombres del Tercer Mundo del mercado de trabajo primario sino que fundamentalmente a través de una dinámica de incorporación femenina a los sectores germinales de bajos salarios en la economía. El empleo mal remunerado, lejos de ser meramente periférico del centro de empleos muy bien remunerados, se ha convertido en el polo de crecimiento del trabajo en la economía. Este desarrollo —que atenúa y revierte el nexo Fordista salario/productividad, anteriormente dominante—, es el resultado de diversas tendencias, que trataré más adelante como su contexto político-económico integrado.

En general, dicho desarrollo está basado en la disminución de la sindicalización (de una forma u otra, el movimiento sindical se las arregló para organizar a tan solo 2 de los 35 millones de nuevos empleos creados entre 1960 y 1980),²³ y en especial, de la proliferación de un heterogeneo sector terciario, con sus correspondientes y penetrantes tipificaciones racistas respecto de ciertas ocupaciones para catalogarlas como menos calificadas, sin miramiento de su contenido real o comparativo. Más específicamente, la "revolución de bajos salarios" incluye a fenómenos tan discretos como la expansión hacia el exterior, y hacia la subcontratación; el crecimiento de los servicios personales, un nuevo ascenso de la coerción laboral extra-económica (como la negociación de derechos ciudadanos a los trabajadores indocumentados), a la vez que el inicio de campañas antisindicales e, irónicamente, el fomento al empleo servil asociado con la más avan-

19.-Oficina Americana de Censos, *Current Population Reports*, Seves P-60, No. 136, mesa 3; también vease William H. Harris, "Who Needs The Negro?", capítulo ocho de *The Harder We Run*, Oxford, 1982.

20.-La evolución de los análisis del problema de los trabajadores pobres puede abarcarse comparando: Laurie Cummings, "The Employed Poor", MLR, Julio 1965; Barry Bluestone, William Murphy y Mary Stevenson *Low Wages and the Working Poor*, Ann Arbor, 1973 y David Gordon, *The Working Poor. Toward a State Agenda*, Washington D.C., 1979.

21.-Emma Rothschild, "Reagan and the Real-America", *New York Review of books*, 5 de febrero de 1981, p.12. Entre 1970 y 1980 la economía americana sumó 32 millones de nuevos trabajos el equivalente a la fuerza de trabajo brasileña; mientras que, Europa Occidental creó sólo un millón de trabajos. Ver la discusión en Michel Albert, *Un Pari pour l'Europe*, París, 1983.

22.-*Statistical Abstract*: Mesa 681: Departamento de Trabajo Americano, *The Earnings Gap Between Women and Men*, Washington D.C. 1979; y Nancy Ritina, "Earnings of Men and Women", MLR, Abril 1982.

23.-Ver mi "The AFL-CIO's Second Century", NLR 136, Noviembre-Diciembre 1982, p. 45.

zada informática tecnológica. Para entender cómo estas variadas tendencias —algunas de ellas notablemente regresivas, como el resurgimiento de industrias con niveles muy altos de superexplotación directa, o de otras, casi futuristas, como las relaciones con la difícil situación de los operadores de computadoras—, se unieron de manera inesperada durante los años setenta, a fin de conducir a la economía norteamericana a una nueva era, es útil considerar primeros cómo, contrariamente a lo que los hechos anunciaban, la política económica alternativa fue suprimida aún en sus más mínimas posibilidades en las últimas fases para la edificación del *Reaganomics*.

El momento del cambio.

De acuerdo con un consenso del análisis económico, los últimos años de la década de los setenta fueron el punto final del auge de la postguerra, registrando con ello el pleno impacto de los costos de la Gran Sociedad y de la Guerra de Vietnam, a los que se sumaron la inflación y, en consecuencia, las presiones salariales correspondientes. Como se señaló en un principio, el ímpetu Fordista de la post-guerra para el crecimiento económico, vía la suburbanización y la expansión de la producción y consumo de automóviles (automovilización), alcanzó un punto de desgaste y saturación relativa, que dio lugar al surgimiento de una nueva estructura de consumo, caracterizada por el aumento en las demandas de bienestar y asistencia social, educación y recreación. Simultáneamente con lo anterior, se sobrevino una fuerte presión política que reclamó, en vez de la ampliación del mercado laboral, nuevos derechos y niveles de ingreso y bienestar que hiciesen posible, entre otras cosas, detener la escalada de revueltas en los *ghettos* del Norte.

De esta manera, la coyuntura en conjunto trajo aparejada la viabilidad política para estimular a la movilización social en pos de una reorientación "Socialdemócrata" y "Neofordista" del gasto público y de la intervención fiscal, tendiente a lograr un incremento sustantivo de la habilidad productiva en el abastecimiento de servicios públicos ampliados y en su consumo colectivo (y que se acompañó también de un continuo descenso del gasto militar). Dichas reformas, como parte de una estrategia económica dirigida a alcanzar a los de Europa Norte, tuvieron la posibilidad de haber soportado la absorción de negros, hispanos y mujeres en empleos con altas remuneraciones. Ade-

más, de otra parte, quizá hubieran asegurado algunas cuestiones externas, tales como una atención médica más barata, y una mayor calificación de la fuerza de trabajo, misma que habría levantado la productividad y a la vez la conveniencia, en el sector de producción de bienes, de la economía privatizada, diferente, desde luego, a los beneficios del capital en su totalidad. Sin embargo, las condiciones previas mínimas para tal movilización en la década pasada, incluían entre otras cosas un grado elevado de consciente solidaridad sindical; la creación de una alianza laboral amplia de negros y pobres (como la imaginada por Martin Luther King un año antes de su asesinato), y la transformación interna del Partido Demócrata.

En la siguiente sección plantearé de manera breve, la razón del fracaso de la segunda de dichas precondiciones, así como algunos síntomas de por qué la tercera es prácticamente imposible. En cuanto a la primera condición previa se debe considerar que el drástico declive de la membresía sindical en los setenta, que cayó del 26% al 16%²⁴, en el sector privado de la fuerza de trabajo, es más bien un efecto que una causa del sectarismo y del egoísmo del movimiento sindical americano. La reunificación de 1955 de la AFL y de la CIO fue una especie de restauración Gompersiana, que tuvo como bloque dominante a los sectores de la construcción en los cargos ejecutivos de la AFL-CIO (dirigida desde luego, por un plomero: George Meany). De esta forma, la AFL-CIO siguió caracterizada por un astuto exclusivismo tradicional y por una negligencia benigna, convertida en racismo, hacia las luchas de los trabajadores negros e hispanos. Aparte de algunas iniciativas ocasionales en pro de uniones más progresistas, como la de los carniceros y los trabajadores automotrices (fuera de la AFL-CIO de 1967 a 1981), la federación se preocupó más por apoyar la Guerra Fría que de conseguir recursos para organizar a los trabajadores desorganizados.

En forma similar, y ya que los sindicatos más fuertes se dedicaron a negociar a favor de mecanismos o "estados de bienestar" en sus propias industrias, consiguiendo cláusulas suplementarias sobre salud y jubilación en sus respectivos contratos, los avances generales de este tipo de mecanismos a nivel nacional, para todos los sectores, fueron sumamente difusos y débiles. Además, en el clímax de los movimientos pacifistas del poder negro en 1968-70, los sindicatos gremiales de antiguo corte, con sus aliados en los galereros controlados por la



El Presidente Reagan jura sobre la Biblia en una ceremonia privada en la Casa Blanca, acompañado de su esposa Nancy y del juez Warren Burger [1985. Foto: UPI].

mafia, y en los sindicatos marítimos, hicieron fracasar la esperanza de lograr una alianza social de tipo *New Deal*, al atacar enfermamente a las protestas pacifistas, y oponiéndose a los proyectos de control negro de instituciones locales (como la policía o las escuelas), así como rechazando las demandas para una acción positiva en programas de aprendizaje, y en la mayoría de los casos, alineándose con los urbanistas democráticos del antiguo régimen contra las demandas de los *ghettos* y de las Universidades, incluso a menudo en contra de trabajadores del sector público recientemente sindicalizados. Ya que el movimiento sindical no consiguió, en lo fundamental, convertirse en una auténtica fuerza reformista hegemónica, —o cuando menos, aceptar dirigir al movimiento por los derechos civiles— una solución hacia el Estado de Bienestar o Neofordista, de las crisis social y económica de la siguiente década, quedó totalmente excluida *a priori*. Por último en tanto que el sindicalismo empresarial privado permaneció confortablemente en el nicho del sector de altos ingresos de la economía tuvo pocos incentivos, en los términos vulgares de costo-beneficio, la organización de los

trabajadores de bajos salarios, incluso en el caso en que éstos estaban concentrados en algún hospital gigantesco o complejos de oficinas. El resultado de esta abdicación fue que los sindicatos americanos abandonaron su habilidad para influir en el proceso de formación de clase en los sectores de más rápido crecimiento de la economía.

Lo que ocurrió entonces en los setenta con la exclusión de toda alternativa social-demócrata, fue la emergencia de un nuevo régimen embrionario de acumulación que bien se podría llamar como superconsumismo. Este tiene poco que ver con los hábitos suntuarios de la gente muy rica, cuya degeneración ampliada de yates, mansiones y drogas exóticas, es un problema social incomparablemente menor que su control del sentido global de la producción. Por el contrario, por superconsumismo o sobreconsumismo quiero dar a entender a la subsidiación política de una capa social masiva por debajo en términos de clase de la burguesía, y compuesta por administradores, profesionistas, nuevos empresarios y rentistas que, al enfrentarse a una desorganización creciente de los trabajado-

res y de las minorías pobres durante la década de los setenta, tuvieron un sobrado éxito en sacar provecho de la inflación y del ancho gasto estatal, más que ningún otro sector de la sociedad.

Inesperadamente, los estratos medios y una multitud de gente con una posición de clase contradictoria, han sido figuras permanentes en el escenario social americano del siglo veinte; lo que resulta novedoso es la manera en la que la "terciarización" de la economía ha sido dirigida hacia la ventaja distributiva de un estrato ampliado gerencial y profesional, así como para abrir nuevas fronteras de acumulación para los empresarios pequeños y medios. En forma paralela, los beneplácitos fordistas del binomio salarios/productividad, que aseguraba la transferencia de parte de la plusvalía social negra a la expansión de salarios reales y al crecimiento de la capacidad de trabajo está empezando a decaer.²⁵ El círculo encantador de los pobres que se convierten en ricos en la medida en que los ricos se enriquecen más, está siendo superado por la tendencia actual de que los pobres se conviertan en más pobres mientras que los ricos se vuelven más ricos. Por su parte, la proliferación de los empleos mal pagados hace crecer un mercado opulento de no productores y de nuevos patrones.

Los nuevos ricos y los nuevos pobres

La conexión dialéctica entre el superconsumismo de la clase media y la constante disminución en la creación de nuevos empleos, tiene que ser considerada en los sucesos desde el punto de vista de la estructura comparativa de la clase en las tendencias sectoriales y específicas del empleo y de la proyección a futuro de las estructuras ocupacional y salarial.

Para comenzar con una comparación internacional, es claro que la gran diferencia entre las

estructuras de clase de las sociedades avanzadas capitalistas, es su tamaño relativo y la composición de su estrato medio. Francia, Italia y Japón por ejemplo, se encuentran caracterizados por una persistencia inusual del *antiguo estrato medio* de campesinos, tenderos independientes y artesanos (clases basadas esencialmente en relaciones de producción precapitalistas). En 1976, por ejemplo, estos grupos tradicionales constituían respectivamente, un 17.6%, 26.2% y 22.7% de las poblaciones económicamente activas francesa, italiana y japonesa. Además es bien sabido que el peso social de dichos grupos es preservado de modo artificial a través de una subvención política. Ya que dichos estratos fueron soportes indispensables de los partidos burgueses gobernantes (De gaullistas, Demócrata-cristianos y liberal-demócratas), sus posiciones económicas fueron estabilizadas por una intervención estatal masiva: de subsidios agrícolas (incluyendo a la Política Agrícola Común de la Comunidad Económica Europea) de exenciones especiales, de impuestos y de legislación antimonopólica (como la Ley Royer de 1973 en Francia que protege a las pequeñas tiendas de la competencia de las cadenas de almacenes).²⁶

En Estados Unidos, por otra parte, la *nueva clase media* de profesionistas, gerentes asalariados y técnicos especializados comprendió a un 23.80% de la fuerza de trabajo en 1977, una proporción mayor que la de cualquier otro país de la OECD, salvo Suecia.²⁷

Dado que en Estados Unidos el sector estatal no es mayor que en otros países capitalistas avanzados, resulta importante incursionar en las características especiales de la economía privada que soportan a este amplio estrato medio, así como analizar cualquier evidencia de los tipos de intervención estatal o subsidio social que pueda ser equivalente a una regulación política en la formación de clases.

Desde luego, es necesario tomar en cuenta que la posición especial de los Estados Unidos en la división mundial del trabajo, atribuida a su estatus hegemónico, conlleva fenómenos tales como el acaparamiento de tanta producción transnacional en Estados Unidos, así como el inusitado crecimiento su investigación y nivel de sus establecimientos de educación superior. No obstante, pocas estadísticas comparativas están tan golpeadas como la apa-

25.-El crecimiento del salario real ha dejado de ser por más de una década el motor principal del consumo privado, el cual ha pasado más bien a depender del crecimiento demográfico y para cada familia, de fuentes indirectas y secundarias de ingreso incluyendo el trabajo parcial y la economía negra. En otras palabras, un desarrollo regresivo y extensivo de las normas ha pasado a regular el empleo de la fuerza de trabajo y la formación del ingreso, R. Boyer and J. Mistral, "Le temps Présent: La crise (II)" *Annales*, Julio-Agosto 1978, p. 778. Un comentario sugerente similar sobre la degradación de la centralización del salario en la crisis actual del capitalismo en Estados Unidos se encuentra en Aglietta y Oudiz, *op cit*, pp. 9-10.

26.-Ver Val Burris, "Class Formation and Transformation in Advanced Capitalist Societies. A comparative Analysis", *Social Praxis*, 7—3/4, 1980, pp 147—79.

27.-*Ibid*

rente hipertrofia de las posiciones ocupacionales en Estados Unidos ligada a la vigilancia del trabajo, a la organización del capital y a la implementación del esfuerzo de venta. En términos *per cápita*, Estados Unidos se encuentra sobresaturado monumentalmente de gerentes de línea y de capataces (dos veces más que Alemania), de vendedores (dos y media veces más que Francia), y de abogados (veinticinco veces más que Japón).²⁸

A pesar de los muy publicitados "trabajadores de cuello blanco y azul" y de los cortes gerenciales en ciertas industrias, el tamaño relativo del personal de vigilancia ha seguido creciendo de manera espectacular. Así, de los 36 millones de nuevos empleos creados en el sector manufacturero de la economía americana desde 1948, 3 millones fueron acaparados por empleados no-productivos, y por lo menos la mitad de estos eran puestos gerenciales.

De igual manera, a pesar de que el empleo de cuello azul decayó a un 12% desde el inicio de la recesión en 1980, para la Navidad de 1982 había 9% más gerentes y administradores trabajando en la economía americana.²⁹ Al mismo tiempo, la vieja clase media en Estados Unidos —8.5% o sea, la menor de esas naciones industrializadas avanzadas—³⁰ empezó a crecer nuevamente. A pesar de que las familias de granjeros continuaron desapareciendo en cantidad ante el esparcimiento de las agroempresas, las otras categorías de trabajadores por su cuenta crecieron por más de 2.5 millones en los setenta, con un particular aumento súbito durante el auge inflacionario de 1976-79, cuando el empleo por cuenta propia de hecho superó al crecimiento relativo de los sectores asalariados.³¹

Las tendencias sectoriales

Para explorar más a fondo las raíces de esta expansión paralela sin precedentes de las posiciones de los estratos medios viejos y nuevos, es necesario considerar brevemente algunas de las más importantes tendencias sectoriales de la economía americana. Entre 1966 y 1982 se crearon 28 millones de nuevos empleos: por cada nuevo empleo en la producción de bienes (incluyendo la investiga-

ción y la transportación, fueron creados diez nuevos empleos en el sector terciario (sin contar al empleo burocrático).³²

Por su parte el crecimiento del empleo terciario en el sector privado, se concentró desproporcionadamente en tres industrias: salud y asistencia, servicios de oficina y comida rápida. El examen de cada uno de estos tres casos revela combinaciones específicas de empleo de bajos ingresos con "rentas" de estrato medio o subsidios políticos.

La industria privada de salud y asistencia, incluyendo a la geriatría, se ha convertido en la mayor industria de la economía norteamericana, superando en empleo al sector de la construcción. Asimismo, sus 5.5 millones de trabajadores ejemplifican una polarización extrema existente entre ingreso y habilidad. En la cima, medio millón de doctores y dentistas— los mejor pagados en el mundo—: abajo de ellos, millón y medio de enfermeras y técnicos (los profesionistas graduados relativamente peor pagados). Y todavía más abajo, al final del escalafón, más de tres millones de trabajadores de cuello azul ocupados en empleos médico-burocráticos, y que constituyen el mayor sector del empleo de bajo salario de la nación.³³ A pesar de que Estados Unidos gasta actualmente 10% de su Producto Nacional Bruto en el sector salud, más que cualquier otro país capitalista avanzado, la calidad de la asistencia se encuentra muy por debajo de los promedios de la medicina nacionalizada de Europa del Norte, mucho más eficiente e igualitaria.³⁴ Su sistema de salud socialmente estratificado, con sus distintos niveles de prevención para los ancianos pobres, para la clase obrera sindicalizada, y para el asalariado corporatizado, extrae rentas oligopólicas tanto del ingreso fiscal como de los salarios diferidos. Mientras que la posición privilegiada, *cuasi* empresarial de los médicos se encuentra protegida por la influencia política de la Asociación Médica de Estados Unidos (la cual bloquea la para-medicalización del tratamiento socialmente necesario y preserva una división rígida del trabajo médico), a la industria privada de la salud mínimamente regulada se le permite continuar con la inflación de las cargas hospitalarias y de laboratorio, mismas que han elevado sus niveles de ganancia mucho más que cualquier otro grupo

28.-Ver *The Economist*, 6 de marzo y 19 de septiembre de 1982. (sumario de negocios).

29.-Ven Karen Arenson. "Managements's Ranks Grow", *New York Times*, 14 de abril de 1983.

30.-Val Burris, *op cit.*

31.-MLR, Noviembre de 1980.

32.-Ver Eli Ginzberg y George Vojta. "The Service Sector of the US Economy", *Scientific American* 244,3 (Marzo 1981).

33.-Bluestone *et al.* p. 136, MCR octubre 1981 y junio 1981.

34.-Ver Robert Maxwell, *Health and Wealth*, New York, 1981.

35.-*Financial times*, de Diciembre de 1982.

industrial, con la excepción quizá de los grandes petroleros.

De otra parte, los servicios de oficina, bancos y de bienes raíces se han duplicado desde 1969, dado el aumento fantástico e interrelacionado del crédito al consumidor, de la inflación real y de los costos de los servicios de oficina. Durante la toma de posesión de Ronald Reagan y por primera vez desde la Depresión, los pagos por intereses corporativos compartían una mayor parte del Producto Nacional Bruto que las utilidades corporativas. En 1980 las corporaciones gastaban más de diez billones de dólares demandándose mutuamente (un monto casi equivalente al programa federal de estampillas para comida en su conjunto); mientras que el año siguiente se gastaron ochenta y tres billones de dólares en adquisiciones corporativas, fusiones y separaciones: transacciones formales que implicaron once billones más que el total de la nueva inversión productiva en plantas básicas y maquinaria.³⁶ Dicha explosión de intercambios de capital ficticio produjo, como en el sector salud, rangos sumamente extremos ocupacionales de ingreso-estatus en el empleo que sustancialmente pertenecen a los sectores medios: por ejemplo, grandes abogados de empresas monopólicas que ganan 250 dólares por hora, junto a contadores y secretarías que ganan tan sólo 4 dólares por hora. Para asegurar la superexplotación continua de su fuerza de trabajo en gran medida femenina, y para escapar de la amenaza futura de una rebelión "de 9 a 5", los grandes bancos y casas de crédito como Merrill Lynch, American Express, Citibank y BankAmerica Corp., en palabras del *Wall Street Journal*, han anticipado un futuro crecimiento a bajo costo para las áreas del *Sunbelt*, exactamente tal y como las compañías industriales hicieron hace décadas cuando se mudaron del Noreste al Sur. Buscaron lugares donde el trabajo, la tierra, la electricidad y los impuestos son baratos.³⁷

El crecimiento del sector de comida rápida es una expresión dramática de lo que pudiera llamarse la industrialización vía la reproducción-substitución del crecimiento emergente de la proletarianización femenina. El descenso de los salarios reales durante los setenta ayudó a duplicar la participación de las mujeres casadas en la fuerza de trabajo, en tanto que las familias obreras consideraban a ambos ingresos (del hombre y de la mujer), como necesarios para sostener su nivel Fordista de consumo masivo. Mientras tanto, el número de muje-

res responsables de los núcleos familiares, aumentó considerablemente, dada la creciente aversión y deserción masculina frente al matrimonio; este último, fenómeno que estuvo asociado de manera parcial con el descenso de la participación de los hombres en la fuerza de trabajo y, según hemos visto, con el desempleo epidémico estructural entre los varones negros.

En ambos casos, la incorporación de las mujeres a la fuerza de trabajo aumentó la demanda de comidas baratas fuera de casa. Así, en la década pasada, el porcentaje de comidas hechas fuera de casa creció de cuatro a tres, y con la perspectiva de que la producción masiva de comida rápida proveería a la mitad de todas las comidas familiares para finales de la década. El resultado es que tan sólo McDonald's emplea, hoy en día, a más trabajadores que las industria básica del acero norteamericana en su conjunto. Para gran número de inversionistas y nuevos empresarios, las franquicias de comida rápida, (como los condominios y las terminales de computadoras domésticas) se han convertido en negocios lucrativos. Para los millones de trabajadores de comida rápida (así como para otros dos millones de empleados de servicios de comida en restaurantes e instituciones más tradicionales), la industria representa un empleo de último recurso con salarios promedio por debajo de los salarios del trabajo agrícola.³⁸

La economía en dos niveles

¿Qué decir sobre el futuro de la conformación de la estructura ocupacional y de clase norteamericana? Proyecciones oficiales recientes por parte de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, indican la incorporación continua de mujeres en ocupaciones de bajos salarios, como tendencia principal. He aquí las siguientes estimaciones para las diez ocupaciones de las que se espera tener un crecimiento absoluto mayor en los ochenta.

En términos sectoriales, se espera que los servicios directos crezcan en 53% (o 7'202,000) para 1990; el comercio (al mayoreo, y al menudeo) un 28% (o 6'184,000); las manufacturas sólo un 5% (bienes durables, 1'014.000, y no durables 257,000). El empleo en el sector público —el cual durante el último cuarto de siglo fue responsable de 2% de la creación de nuevos empleos— se ha

36-Harrington. p. 408.

37-6 de abril de 1983, p. 22

38-Ver Martin Carnoy, "Los cambios en la estructura del capitalismo americano", *Zona Abierta*, 27, 1983, pp. 36-37.

CUADRO 1
(en miles) ³⁹

Ocupación	Total de emplea- dos en 1981*	aumen- to esti- mado para 1990	% feme- nino en 1981	Prome- sala- rial se- manal en 1981 (dólares)
Total	72,491	16,800	39.5	289
1. Secretarías	3,199	700	99.3	230
2. Ayudantes de enfermería	832	508	84.3	172
3. Conserjes	993	501	14.6	219
4. Vendedores	1,032	479	60.3	178
5. Cajeros o cajeros	712	452	85.1	227
6. Enfermeras	1,168	438	95.8	332
7. Camioneros	1,560	415	02.1	314
8. Empleados en el servicio de comi- das rápidas	1,000	400	50.9	171
9. Empleados de oficina	2,082	378	76.2	201
10. Meseros	532	360	85.1	150

* Sólo empleados de tiempo completo.

desacelerado drásticamente (añadiendo 100,000 menos empleos que el banco y la contabilidad), mientras que la enseñanza post-elemental, una vez fuente poderosa para el empleo calificado comparará 251,000 posiciones en la emergencia del nuevo declive demográfico. Sin embargo, la cuota de graduados universitarios crecerá de 12 a 13 millones durante la década. Una cuarta parte de estos probablemente pertenecerá a los rangos crecientes de trabajadores "sobre educados" para el sector de servicios. (En 1970 y 1982 y el porcentaje de graduados universitarios que lograron obtener empleos técnicos y profesionales bajó de 65% a 54%— (a pesar del muy pronunciado crecimiento de industrias altamente tecnificadas)⁴¹

39.-Datos de 1981, Nancy Rytina, *op cit*; de 1990 estimados por Valeria Personick, "The Out look for Industry Output and Employment Trough 1990," MLR Agosto 1981; y datos de la Oficina de Estadísticas Laborales señaladas en A.F. Ehrbar, "The New Employment", *Fortune*, Abril 1981. Los diez trabajos de la AMA incluyen en los 70s tres clasificaciones de alto ingreso —ingenieros, contadores y especialistas en computaciones— los cuales faltan significativamente en las proyecciones de los 80s. Ver Carol Boyd Leon, "Occupational Winners and Losers", MLR, Junio de 1982.

40.-Personick, pp. 28—41. Dos tercios de los nuevos trabajos surgirán en firmas con veinte o menos empleados.

41.-MLR, Febrero de 1983, pp. 40—41. Ver también John T. Tucher, "Government Employment in An era of Slow Growth," MRL, octubre 1981.

Mientras tanto, la clase obrera tradicional sindicalizada de las manufacturas, la construcción y el transporte seguirá sujeta a presiones de empleo feroces. Por medio de la amenaza de cierres masivos de plantas se ha logrado conseguir que los sindicatos más poderosos de la industria de bienes duraderos acepten concesiones salariales, así como, lo más importante, que acepten reglas de trabajo que presagian de manera acumulativa la disolución del patrón de negociaciones nacionales. Esta gran fragmentación del sindicalismo industrial (que también amenaza a las condiciones irregulares de los trabajadores del transporte y de las industrias de las comunicaciones) es menos catastrófica, sin embargo, que el éxito reciente de incluir a trabajadores no sindicalizados en la construcción y en el sector manufacturero. En otro caso, también importante, —el de las emparadoras de carne—, los trabajadores de hecho revirtieron cincuenta años de sindicalismo militante de negociación colectiva, para convertir a una industria de altos salarios en un sector de bajos salarios y no sindicalizado (la depreciación salarial en el empaque de carne de puerco es aproximadamente de 50% o más).

Dentro de esta estructura de clase que se perfila hacia los noventa, tanto la clase obrera modelo fordista como el mercado masivo que este ha sostenido, bien pueden perder su centralismo estructural. Como ya lo enfatizó Richard Parker, la economía de clase se ampliará de manera creciente, según el género y la demografía de la clase, remodelando así la pirámide norteamericana tradicional del ingreso en un nuevo reloj de arena del propio ingreso. "Las familias de clase media —realmente enmedio— están desapareciendo, a la vez que se encuentran siendo desplazadas por núcleos de dos personas que trabajan y que por lo tanto aportan un ingreso doble. En un sentido figurado, estas nuevas familias se encuentran en la parte de arriba del reloj de arena del ingreso, mientras que en la parte de abajo del mismo, se ubican las familias de trabajadores de cuello azul que dependen de un solo ingreso, así como los vendedores solteros, las mujeres con muchos empleos, los pobres que viven de la "limosna", así como los trabajadores retirados".⁴²

42.-Richard Parker, "Winning through Inflation", *Mother Jones*, Julio 1981, p. 11. En 1981 el ingreso medio de familias de dos asalariados era de \$31 600, de responsables familiares masculinos de \$ 25 000 y de responsables familiares femeninas de \$ 18 900. Ver *Economic Report of the President*, 1983.

Paralelamente, así como lo señala el *Business Week* una estructura del mercado de consumo más finamente bifurcada emergerá, con contingentes de trabajadores pobres arremolinados en torno a los K-Marts e importaciones de Taiwán por un lado, mientras que por el otro existe (relativamente) un mercado amplio de productos y servicios de lujo, desde viajes hasta ropa de diseño, restaurantes elegantes, computadoras domésticas y carros deportivos.⁴³ En California, donde un 9% de la población gana más de 50,000 dólares al año, ya se esboza esa configuración de mercado polarizada. Nacionalmente se estima que para 1990, 23 millones de los jefes de familia que ganen más de 35,000 al año (en dólares de 1980), constituirán un sector solvente del mercado capaz de sostener las tendencias proyectivas de servicio y empleo de bajos salarios.⁴⁴

Sin embargo, resulta importante enfatizar que esta economía en dos niveles no es un producto inexorable de un estadio abstracto de "terciarización", sino que más bien proviene de la coincidencia de dos lógicas políticas.

Por un lado, de la adopción por la industria norteamericana de nuevas condiciones por parte de la producción internacional (en los casos donde la demanda mundial se ha constreñido en épocas recientes, dadas las relaciones de clase prevalecientes en la semiperiferia). Y por otro lado, del empeño que los estratos medios han puesto en el superconsumismo económico, en la producción y en la estructura del mercado de trabajo. El superconsumo, como he tratado de dar a entender es, a la vez, heteroclítico y coherente. Significa tanto las transferencias originadas por el Estado hacia las clases medias como las condiciones de coerción extraeconómica de descentralización del trabajo, mismas que en la actualidad alimentan al crecimiento exuberante de pequeñas empresas conformadas para el mercado afluente, y que son las que se sostienen con formas intensivas de superexplotación. También conlleva una estratificación, políticamente construida, de categorías ocupacionales en el sector terciario que descalifica e inhabilita a la mayoría de los trabajadores, en favor de una minoría empresarial altamente calificada.

En resumen, el sobreconsumismo es un subsidio social creciente de los nuevos estratos medios, a través de una continua degradación en la creación de empleos, y de una erosión de las normas de

consumo masivas propias del Fordismo. Pero, ¿qué establece la coherencia de intereses y propósitos entre esta tendencia y la posición del capital monopolista? ¿Existen contradicciones fuertes, latentes, entre el gran capital y los pujantes estratos medios, entre la producción de bienes y los sectores de servicios, entre el capital financiero y el productivo? Para tomar un ejemplo no atípico, señalaremos que actualmente, los seguros médicos constituyen un elemento de costo mucho mayor en la fabricación de automóviles, que la compra de acero en bruto.⁴⁵ ¿Por qué la General Motors no habría de tener un interés directo en reducir el poder oligopólico de los médicos, cuyos emolumentos inflan notablemente el costo de la salud? No puedo dar, al respecto, una respuesta simple o concluyente, excepto sugerir que el argumento obvio de que la General Motors y otras gigantescas corporaciones, que a menudo se coalicionan con el enorme poder de presión de la AMA (Asociación Médica Norteamericana), en campañas conjuntas en el Congreso (sobre gasto fiscal, por ejemplo), encuentran más fácil y accesible constreñir a los sindicatos en lo que concierne al financiamiento de tales beneficios suplementarios. De manera más general, y a pesar de lo inevitable de los numerosos enfrentamientos entre los diversos grupos de intereses, las tendencias políticas de los setenta unificaron al capital monopolístico y a la mayoría de los nuevos estratos medios en una estrategia de desplazamiento de los costos a los pobres, trabajadores o desempleados. Sus discordias económicas fueron borradas, por lo menos temporalmente, por las mutuas ventajas de dicha alianza política. Así, la lucha por mantener los beneficios corporativos en un periodo de alza de los ingresos rentistas y de los salarios profesionales, se transformó en mayores presiones salariales, sindicales y gastos asistenciales.⁴⁶

45-*Financial Times*, 12 de enero de 1983.

46-Así, para proporcionar una perspectiva comparativa será más propicio decir que el éxito europeo de las solidarias ofensivas sindicales del periodo 1967-73, y desde entonces, la expansión dual de los salarios y del bienestar, constriñe al capital, especialmente dada la ausencia de una expansión subsiguiente del mercado mundial. Por el contrario en Estados Unidos — donde no hay una insurgencia sindical compa-

43-"America's Restructured Economy", *Business Week*, 1 de junio de 1981, pp. 64-66.

44-*Ibid*

El nuevo mercado laboral

Antes de examinar la actual encarnación política del sobreconsumo, es necesario añadir, sin embargo, algunas notas finales sobre las tendencias futuras en las manufacturas de alta tecnología y la industrialización transfronteriza, en tanto que éstas podrán afectar probablemente al mercado de trabajo. Se ha dicho mucho sobre el potencial de las industrias altamente tecnificadas que incluyen a los semiconductores, a las computadoras, a la telecomunicación, a la aeronáutica, a los productos farmacéuticos, y a otras tantas para proveer de una fuente compensatoria de empleos altamente remunerados. De hecho las proyecciones preparadas por la oficina de estadísticas laborales, indican que el sector altamente técnico de la economía (usando la definición más concluyente) creará menos de la mitad de nuevos empleos durante la próxima década, que los que fueron creados en el sector manufacturero durante la recesión de 1980-82 (aproximadamente dos millones).

En la actualidad, dichas empresas emplean a sólo un 3% de la fuerza de trabajo, y menos de un tercio de los nuevos empleos que creará serán para ingenieros, científicos o técnicos: es decir la mayoría de ellos, para operarios tradicionales con bajos salarios, o para administradores.⁴⁷ En un bien conocido análisis del renacimiento tecnológico de la economía de Nueva Inglaterra en los setenta, Bluestone y Harrison confirmaron la imagen de reloj de arena de las actuales tendencias del mercado de trabajo (el crecimiento de una economía dual de algunos empleos altamente remunerados, muchos empleos mal remunerados, y "medios faltantes") y enfatizan que las desigualdades son mayores en las compañías altamente técnicas en la cima del auge de reindustrialización.⁴⁸

salarios reales han caído durante la década pasada, y donde ha habido un incremento relativamente pequeño del gasto estatal sería más certero relacionar la mayor parte del problema de las ganancias monopólicas y de la crisis fiscal del Estado al éxito de las ofensivas económicas y políticas de los nuevos estratos administrativos, empresariales y rentistas. En este sentido ha habido una constricción a las utilidades por parte del salario y de la renta.

47-. *Business Week* 28 de marzo de 1983, pp 55—60.

48-. Entre 1958 y 1975 el número de trabajos tradicionalmente manufactureros en las fábricas de Nueva Inglaterra cayó de 833,200 a 159,000. La mayoría de los nuevos empleos creados de modo compensatorio en la economía reestructurada de la región es difícilmente suficiente para proveer un nivel medio adecuado de vida a una familia de tamaño normal. En la

Por lo que toca a la incipiente economía de la frontera, hay que decir que es ya una razón de peso para que diversas tendencias superconsumistas se empiecen a cohesionar en torno a ella como una nueva estructura social de acumulación. En tanto que la industrialización y la urbanización propias del *Sunbelt* convierten a México y a la región del Caribe en una verdadera periferia, la crisis social de América Latina parece ser absorbida de manera infalible en el interior de la transformación superconsumista de la economía norteamericana. A diferencia del *gastar bairer* (trabajador migratorio) europeo, que más o menos puede ser repatriado según la voluntad gubernamental, la afluencia de trabajadores indocumentados por el Río Grande*, o por el Pacífico, es parte de una asimilación estructural irreversible de economías y mercados de trabajo adyacentes. México, con cerca del 50% de su fuerza de trabajo desempleada o subempleada, y con salarios reales en constante y vertiginosa caída bajo el actual régimen de austeridad del Fondo Monetario Internacional, provee a Estados Unidos de un infinito ejército de trabajo para el *Sunbelt*.

En tanto que las olas de inmigración legal e ilegal alcanzan casi a la migración trasatlántica de 1901-1910, en la zona fronteriza con México se ha integrado una economía de ciudades gemelas, de las cuales una es rica y la otra pobre. Geográficamente, esta economía de ciudades gemelas va desde San Diego y Tijuana, hasta Brownsville y Matamoros. La conformación acelerada de este sistema económico fronterizo durante los setenta, se ha integrado a los nuevos patrones de acumulación, caracterizados por una expansión coordinada de empleos mal remunerados y la afluencia de las clases medias. En efecto, el Departamento de Trabajo ha supuesto que los nuevos inmigrantes pueden contribuir con un 45% en el incremento de la fuerza de trabajo en la década actual.⁴⁹ Además,

mayoría de ellas se paga menos que en los trabajos eliminados en las industrias medianas. Una familia requiere tomar dos empleos de tiempo completo en un Mc Donald's de comida rápida o en el departamento de una tienda de descuento para compensar la pérdida de un solo trabajo en una industria textil sindicalizada: Bany Bluestone y Bennett Harrison, *The Deindustrialization of America*, New York 1982, p. 95.

* O Río Bravo. *N. de las T.*

49-. MLR. octubre 1980, p. 47; ver también Kelvin Mc Carthy. "California: Ellis Island of the '80's", *Challenge*, Julio—Agosto 1983.

ya que los mercados de trabajo son transnacionales, su segmentación se hace de manera más extrema, y sus salarios permanecen sujetos a una determinación de condiciones de reproducción social semejante a la de los Bantustanes de África del Sur. De esta forma, la lógica neo-colonial del capitalismo del *Sunbelt*, asegura que no se puede establecer ningún cambio fundamental contra la economía interna de bajos salarios, sin los cambios correspondientes y simultáneos en las estructuras de hiperdesempleo y dominación fronterizas.

V. La revolución conservadora

Este cambio fundamental en la economía norteamericana durante los sesenta, a partir de un Fordismo orientado a propiciar una dinámica de superconsumo, fue políticamente catalizado por algo que bien podría denominarse una "lucha de clases de tercer tipo", que no involucró ni al sindicalismo militante, ni al capital reaccionario, sino que básicamente a los estratos medios en ascenso. La movilización política de las bases sociales a lo largo de los sesenta tuvo en su conjunto, una imagen inversa a la de la movilización de los años sesenta. Si esta última década estuvo dominada por movilizaciones ciudadanas a favor de sus derechos civiles, seguidas por las de un nuevo izquierdismo estudiantil y por diversas corrientes análogas de liberación, las movilizaciones de los años setenta fueron entonces, sin demasiada furia ni escándalo, el dominio del revanchismo de los sectores medios. Para mediados de los sesenta, miles de ciudadanos se pronunciaron en pro de la integración racial de las escuelas del Sur, así como a favor de la igualdad en las oportunidades educativas; una década después, cientos de miles de ciudadanos blancos del Norte efectuaron marchas y desórdenes callejeros en contra de dicha integración racial en los autobuses escolares. Si las organizaciones activistas nortales de los años sesenta fueron la SNCC y la SDS (organizaciones pro-democráticas y anti-violencia (*)) las de los setenta fueron grupos como el BUSSTOP, (**) de Los Angeles, así como innumerables ligas de contribuyentes.

Restrospectivamente, es posible argumentar que el espacio para el advenimiento del *Reaganomics* en la política norteamericana fue abierto por dos fisuras paralelas del poder de clase. En primer

lugar, la desmovilización de las organizaciones populares de los sesenta en favor de los movimientos suburbanos clasemedios de los años setenta, contribuyó al pronunciamiento de dichas fisuras. En segundo término, destaca también la hermetización de los canales electorales en los setenta, vía la alineación electoral de los sectores populares, a través de ciertas reestructuraciones fundamentales de la mecánica de dichos procesos tendientes a su endurecimiento. Esto último incrementó en forma dramática el peso efectivo de las corporaciones y de los sectores medios, en detrimento de la movilización popular.

En ambos casos, la "revolución conservadora" de principios de los ochenta fue el resultado de la exclusión y desorganización de las grandes mayorías, pero de ninguna manera de su transformación ideológica.

La desarticulación de los movimientos de los años sesenta fue en exceso rápida, y aún para muchos de sus protagonistas sobrevivientes, algo inexplicable. El movimiento de masas pro-derechos civiles, prototipo de las corrientes igualitarias de la postguerra, se derrumbó en su calidad de fuerza cohesionadora en el Sur después del clímax de Selma en 1965. Por su parte, el SNCC se dividió después de 1966, mientras que para 1969, más de treinta Panteras Negras (*Black Panthers*) habían sido eliminados por la policía, y otro tanto (más de un centenar), había sido encarcelado. El SDS, que llegó a aglutinar a casi 100,000 seguidores universitarios, se vino abajo durante su Convención en 1969. Asimismo, el movimiento anti-bélico que alcanzó a sumar varios millones de simpatizantes durante la Primavera Camboyana de 1970, se encontraba virtualmente extinguido al momento de la "Navidad de Nixon", en la que EEUU bombardeó Hanoi, dos años después de aquella. La militancia sindical de bases, renovada cuando el auge de la Guerra de Vietnam, consiguió su culminación en 1970 con la realización de una violenta e ilegal huelga de camioneros, a la que se agregó un paro de los trabajadores postales (con motivo del cual Nixon utilizó al ejército para distribuir la correspondencia), así como la más prolongada huelga de los trabajadores automotrices desde 1946. Posteriormente, las huelgas ilegales desaparecieron en forma muy rápida, trayendo consigo la extinción de las insurgencias obreras militantes, con excepción de los casos de los trabajadores mineros y de los choferes de autobuses.

Mientras que "el Movimiento", en sus muchas acepciones, fue de esta forma dividido o desinte-

(*) *N. de las T.*

(**) Organización de protesta contra la integración racial en los autobuses escolares (*N. de las T.*)

grado, los Demócratas se comprometieron en un intento creciente por recuperar el poder político urbano, perdido y erosionado por el traslado de las etnias blancas hacia los suburbios, y por la declinación del viejo estilo a la usanza del aparato político a la Tammany. La administración de Johnson utilizó los programas federales para el desempleo y la pobreza, con el objeto de construir un nexo maestro entre Washington y los activistas comunitarios de las ciudades. Esta compleja red burocrática permitió que miles de activistas de barrio y sus contrapartes profesionales, desempeñaran un doble papel como promotores gubernamentales del empleo, y como militantes Demócratas. Al mismo tiempo, en el aspecto de las devastadoras rebeliones de los *ghettos* de 1967, los intereses rectores del centro en muchas ciudades del Norte del país se prepararon para transferir su confianza en el respeto a la ley y al orden establecidos a las ciudades centrales en decadencia y fiscalmente abatidas. Este proceso vio también el ascenso de una nueva generación de políticos negros, que más adelante haría factible la expansión y el reforzamiento de nuevos mecanismos de dominación y cooptación.

En sentido teórico, esta absorción de cuadros políticos por el partido, a expensas de los movimientos neoizquierdistas y del poder negro, debería de haber revigorizado la base social declinante de los Demócratas significada en el *New Deal*. De hecho un pequeño pero decisivo círculo de social demócratas dentro del Partido había previsto que un renovado reclutamiento traería consigo un reacomodo interno, que garantizaría la hegemonía liberal dentro del mismo. La cruel ironía fue que, desde luego, la incorporación al Partido Demócrata de jóvenes y negros propició un choque en su tradicional estructura liberal, que virtualmente lo partió en dos. En la base, por ejemplo, el surgimiento de demandas por la redistribución del poder y por la discriminación positiva de negros, hispanos y mujeres, amenazó directamente a la operación exclusivista de patrocinar políticamente a las etnias y a los iniciados en política por parte de las uniones de artesanos. A nivel nacional, el Partido provocó contra-ataques histéricos entre los sostenes tradicionales de la Guerra Fría, debido a sus orientaciones antibélicas y anti-imperialistas.

Para 1968, las fuerzas de la así llamada "Nueva Política" —estimuladas por sus éxitos locales y consagradas por el martirio de Robert Kennedy—, habían establecido una guerra a fondo contra la coalición formada por la AFL y la CIO a favor de una Mayoría Demócrata cuyos líderes, rabiosos an-

ticomunistas y social demócratas, estaban vinculados con Humphrey y "Scoop" Jackson. La inesperada victoria de los neoliberales al asegurar la nominación de Mac Govern en 1972, sobre una plataforma explícitamente antebélica, fue atacada casi de inmediato por la política de territorio arrasado de la "Mayoría Demócrata", misma que por primera vez desde 1924, retiró el apoyo sindical para la nominación Demócrata, garantizando así la reelección de Nixon y, con ella, la prolongación de la guerra.

El descenso de la participación ciudadana.

Aunque las secuelas de Watergate dieron una segunda oportunidad de vida a la "Nueva Política" (que, después de perder su breve influencia sobre el Comité Nacional Demócrata, se concentró en la política municipal y en el populismo local), estatendencia jamás recuperó al menos parte de su influencia popular lograda en los sesenta. El polo izquierdo de la política burguesa norteamericana permaneció así tristemente dividido, mientras que la alguna vez vigorosa comunidad política de mediados de los sesenta quedó convertida, en los setenta, en un clientelismo pasivo y burocratizado. Al mismo tiempo, la participación de los votantes, que había permanecido relativamente estable por más veinte años sufrió, súbitamente, un notable descenso. Los estudios sobre el comportamiento electoral durante los setenta han descubierto la deserción de 18 millones de votantes consuetudinarios o leales, dato de especial importancia pues estos se distinguen de los segmentos del electorado potencial que nunca vota.⁵⁰ La tabla 2 revela, sin embargo, que el significado más dramático de este descenso consiste en que tiene, a la vez, una connotación clasista muy pronunciada:

Tabla 2⁵¹

Participación votante registrada según el ingreso familiar (1976)

Ingreso	Votantes:	Leales	Abstencionistas	Miles
Menos de \$ 5,000 dólares	56%	27%	27%	21,801
5-10,000	53%	21%	26%	30,096
10-15,000	60%	19%	21%	30,921
15-25,000	70%	15%	14%	31,748
+ de 25,000	77%	12%	11%	14,153

50-. Thomas E. Cavanagh, "Changes in American Voter Turnout, 1964-76", en *Political Science Quarterly*, Primavera de 1961, p. 56.

51-. *Ibid*

Vista en relación con otras categorías populares, esta caída del número de votantes aparece como igualmente catastrófica. A pesar del histórico despliegue de la campaña de derechos ciudadanos en el Sur, el registro nacional de votantes negros en los setenta logró, escasamente, más de la mitad de su potencial. Los hispanos se mantuvieron desmovilizados también, mientras que sólo votó una cuarta parte del total de los desempleados de todas las razas. No obstante el esplendoroso optimismo de los neoliberales sobre la 260. enmienda por medio de la cual 25 millones de jóvenes entre 18 y 20 años crearían una nueva mayoría liberal de izquierda, sólo un 23% de los electores potenciales menores de 30 años participó en los comicios de 1970, los primeros en la historia de EE.UU. con esta amplia franquicia de votantes.⁵² El efecto de este abstencionismo creciente fue casi el mismo que si una limitación en la franquicia de propiedad hubiera sido introducida para garantizar una mayoría electoral favorable a la participación de los sectores de clases medias y altas. Walter Dean Burnham invoca, al caso, un ilustrativo ejemplo: "En 1978 —dice—... el número de votantes para la elección de gobernador en el estado de Nueva York logró su cifra récord más baja de los últimos 150 años, esto es, un 38.5% del electorado potencial. Esta cifra fue aún más baja que la habida en las elecciones para gobernador de 1810, cuando a casi las 3/5 partes de la población en capacidad de votar les fue negado este derecho por no ser propietarios acreditados".⁵³

Además, como ha señalado Cavanagh, "el tamaño cada vez más reducido del universo electoral magnificó el impacto desestabilizador de los grupos de interés bien organizados".⁵⁴ La "reforma electoral", a fuerza de alentar la proliferación de la acción de los comités políticos de los intereses privados (PACS), debilitó al viejo papel que como intermediaria tenía la maquinaria partidista para la consecución de fondos y para la movilización de fuerzas, así como para duplicar el número de elecciones primarias en las contiendas presidenciales (en contraposición a los cauces de control de los delegados del partido). En este sentido, bien puede afirmarse que la tendencia en política se encaminó

a estimular la expansión del estilo californiano, basado en la comunicación televisada, en la competencia primaria permanente, y en la preeminencia organizativa y financiera de los PACS.⁵⁵

Aunque en pocos casos esta nueva configuración con base en los grupos de interés privado (PACS), favoreció a los candidatos ubicados a la izquierda en los aparatos nacionales o locales del partido, la tendencia general fue, en ambos partidos después de 1976, la de una creciente influencia de los PACS junto con el renacimiento de los sectores medios agrupados para determinar las agendas políticas y las nominaciones. Se ha dado mucha atención a la particular concatenación de varios temas confluyentes en un mismo asunto —la desregulación o desarreglo económico, la depreciación acelerada, las reformas jurídicas anti-obreras, y así sucesivamente—, por parte de la Mesa Redonda de Negocios, y por la Cámara Nacional de Comercio, como círculos principales de los intereses corporativos.⁵⁶ Pero, según he sostenido, el elemento revolucionario de la política de finales de los setenta fue la creciente intensidad de la movilización política de los sectores medios y de sus representaciones de intereses. Dentro de un marco que de alguna manera recuerda al surgimiento del movimiento progresivo que se dio al cambio de siglo (que también fue, parcialmente, una insurgencia de nuevos estratos profesionales y de negocios), una generación completa de profesionistas jóvenes, administradores medios y nuevos empresarios, ingresó a la política local y estatal aproximadamente a mediados de la década; es decir, justo en la coyuntura de movimientos de los sesenta, que con la única y a la vez importante excepción del feminismo, se encontraban desorganizados casi por completo.

El escándalo de las clases medias.

Este fenómeno se ha encontrado y se encuentra en la sociedad de manera mucho más amplia de

52.-Para una discusión comparativa de la relación entre "los fracasos masivos... para la incorporación política de las clases inferiores" y "la socialización política de los jóvenes", véase, Burnham, "The Appearance and Disappearance of the American voter", en *The current crisis*, pp. 124 - 25.

53.-Burnham, "Into the Eighties", p. 262.

54.-Cavanagh, p. 62.

55.-Para una discusión más amplia, consúltese mi trabajo "The New Right's Road to Power", en *New Left Review* No. 128, Julio-Agosto de 1981.

56.-Cfr. Kim Mc Quaid, "The Roundtable: Getting results in Washington", *Harvard Business Review*, Mayo - Junio de 1983, y Richard Kirkland, "Fat days for the Chamber of Commerce", *Fortune*, 21 de septiembre de 1981. La Mesa Redonda es de reciente creación, abierta sólo a los altos directores ejecutivos de las 200 corporaciones más importantes; la Cámara de Comercio, por tradición, el corazón organizativo de la coalición conservadora en Washington, tiene 165,000 compañías afiliadas.

como se halla el fanatismo nominal de la Nueva Derecha. La mejor descripción que pudiera darse de dicho fenómeno sería el equiparlo con la tendencia de la "Nueva Política" Macgovernista, pero a un nivel más vasto en cuanto a su orientación hacia los sectores privados, e incluyendo a sus polos respectivos, el "neoliberalismo", y el "neo-conservadurismo". (En este sentido, tanto Gary Hart como Jack Kemp únicamente se limitaron a articular, en sus plataformas, variaciones sobre el mismo tema del superconsumismo). La coherencia de este espectro político está dada por tres temas sempiternos y acaso implícitos, a saber: 1) el "des-arreglo" (o "desregulación") de la libre empresa y la creencia de que sólo el capital privado, dotado de amplios márgenes de ganancias y facilidades fiscales, puede lograr la "reindustrialización" de Estados Unidos. 2) Una remodelación adicional del gasto y la intervención estatales para reforzar la posición subsidiada de las clases medias y de la casta de nuevos empresarios en crecimiento. 3) El recorte de los programas de empleo e ingreso según el modelo de la "Gran Sociedad", cuyo blanco fueron los sectores minoritarios, las mujeres y los pobres.⁵⁷ Por otro lado, los programas de derechos y garantías políticamente inafectables, son los que se destacan por ser desproporcionadamente favorables para las clases medias.

La expresión orgánica de este programa socio-económico, fue la ola de protestas suburbanas después de 1976, incluyendo a los movimientos contra la integración racial en los autobuses escolares, a las campañas por el regreso a una educación "básica", a la movilización de los casatenientes y en general, de los propietarios de bienes raíces (movimientos que alcanzaron una dimensión verdaderamente masiva, de cientos de miles de miembros ardientes organizados contra el control de las rentas y contra la vivienda pública), pero, sobre todo, incluyendo a aquello que el *Herald Tribune* de Los Angeles alguna vez llamó "El escándalo Watts de las clases medias", la Proposición 13 y sus revueltas secuenciales, que obligaron a 19 estados de la Unión a decretar una serie de limitaciones consti-

tucionales a la propiedad y a los impuestos sobre los ingresos. Aunque mediatizadas con temas sobre racismo y sobre ordenamientos jurídicos, estas campañas estuvieron organizadas en un plano socioeconómico diferente —con un proyecto hegemónico político más amplio—, que los primeros estallidos de la clase obrera negra del Norte, o que el movimiento nacional en apoyo a Wallace. Las campañas citadas con anterioridad, se orientaron básicamente a pasar de una simple defensa de las desigualdades socioeconómicas existentes (simbolizadas por la integridad política y por la autonomía fiscal de las áreas suburbanas habitadas por blancos), a una astuta y acertada estrategia para alcanzar una creciente redistribución del poder y del ingreso por medio de cambios en las cargas tributarias, en la privatización del consumo colectivo, y finalmente a través de la eliminación de los obstáculos para una explotación franca de la fuerza de trabajo local a bajo costo. Más que meras formas transitorias de protesta contra las demandas de los grupos minoritarios, dichas movilizaciones fueron explotadas para fortalecer a una densa estructura de representación e influencia política por parte de los intereses locales, que salvaguarda y perpetua la posición de los famosos *nouveaux riches* (nuevos ricos). La representación extremosa del poder electoral ha sido manipulada, en forma por lo demás creativa, a fin de consolidar el super consumismo de manera acorde con el nivel económico.

Con el surgimiento de estos movimientos novedosos, se forjó una política amplia referida a los sectores sociales propietarios de bienes o riqueza material. Dicha dinámica acogedora sólo de "los poseedores", dio una interpretación política a las tendencias estagflationarias en la economía, acentuando los temas inmanentes a éstas, como son la privatización, la reorientación del gasto público y el nuevo régimen de desigualdad social. Un segmento de la coalición tradicional del viejo *New Deal*, especialmente los trabajadores blancos calificados, fueron reclutados para el lado de "los poseedores". Lograr esto fue fácil y posible en cuanto que, en el contexto de una fuerza de trabajo poco solidaria y muy fragmentada, la inflación durante los setenta la desorganizó aun más e incrementó los efectos centrífugos en la cohesión de sus intereses económicos de clase. Por una parte, existían grandes diferencias salariales en el seno de la propia clase obrera, y, por el otro, había un perjuicio creciente por parte de las transferencias fiscales entre los sectores de la misma clase, particularmen-

57.-En efecto, el tema de los trabajadores pobres está excluido del discurso político tanto de los neo—liberales, como de los neo—conservadores. Así, Felix Rohatyn en sus textos contra la extravagancia de la incosteable Gran Sociedad en las páginas de *The Economist*, no se distingue de las anotaciones de David Stockman sobre el mismo tema en *The New York Times*. En forma similar, ambos grupos ideológicos se han convertido en ávidos vendedores de la idea de la Puertorricanización de las ciudades del interior por vía de las así llamadas "zonas de empresas urbanas".

te en lo que toca a los perjuicios referentes a los impuestos causados por la propiedad.⁵⁸ De esta forma, la lógica subordinada de la "rebelión de los poseedores" ejemplificada en los innumerables movimientos de propietarios y de residentes suburbanos, se constituyó en una participación defensiva de los trabajadores calificados y de los de más bajos salarios, para apoyar y defender sus prerrogativas amenazadas de movilidad social y consumo para la adquisición de casa propia, de educación superior suburbana, de sistemas de aprendizaje nepotistas, etc. Frente a un verdadero colapso sucedido en los niveles de vida de muchos sectores de la clase obrera blanca tradicional,⁵⁹ estos grupos se vieron a sí mismos como atrapados en una desesperante rivalidad de suma cero en relación con las minorías igualitaristas y las mujeres, aún en los casos en los que su propia situación concreta sí era la de poseer bienes y salarios ascendentes.

58.- Antes de la abrupta desaceleración de las uniones salariales en 1980, los trabajadores de los sindicatos de los sectores de punta se pronunciaron contra la inflación por medio de ajustes contractuales de acuerdo con la evolución del costo de la vida (COLAS). Los grupos minoritarios de este tipo, como los de oficinistas y trabajadores de servicios padecieron, por su parte, una drástica reducción de sus salarios. Como resultados, los diferenciales entre las uniones salariales, estimados convencionalmente durante los años cincuenta por H. Gregg Lewis en su bien conocido estudio, como del 10 al 15%, tuvieron que ser reconsiderados para los años setenta por Daniel Mitchell, en un 20 a 30%. Véase: *Unions, Wages, Inflation*, Brookings Institute, Washington, 1980, p. 214. Al estudiar los datos sobre salarios e ingresos, Burnham ha descubierto que existe relación entre "el descenso entre 1968 y 1981 de 1/5 parte del nivel real de vida entre los trabajadores fabriles "típicos" y entre un aumento sustancial en el PCDI (ingreso disponible *per cápita*), de 1970 a 1979. De 3,619 a 4,509 en dólares constantes, hay un aumento de 24.6% (Véase: "Into the 1980s" pp. 274 y 315; las fuentes para obtener estos datos fueron, respectivamente, el *Survey of Current Business* y el *Economic Report of the President*). Estos notables movimientos de la caída de una quinta parte y del ascenso de otra cuarta, pueden ser interpretados solamente, como lo sugiere Burnham, como indicadores de una rápida escalada del "desarrollo desigual" en la formación del ingreso: es decir, de las transferencias inflacionarias extensivas en la clase obrera y entre los trabajadores y los nuevos estratos medios (ver pág. 274).

59.- El porcentaje de la población susceptible de tener casa propia ha decaído, del 50% en 1970, al 20% en 1980. El actual (hasta agosto de 1983) "índice para la adquisición de casa", que mide la brecha entre las necesidades de ingreso para comprarla y el ingreso medio de la familia norteamericana, es de alrededor de 80 (en 1972, alcanzó un nivel muy alto, de 153). Véase Martin Giesbrecht, "The sad (statistical) Reality". en *National Review*, 17 de abril de 1981; y el *International Herald Tribune*, 10 de diciembre de 1983.

Por otro lado, la lógica no subordinada de "los poseedores", fue el camino del régimen de *nouveaux riches* para incrementar las desigualdades sociales, si bien en realidad, este se comprometería dinámicamente a expandir además las ofertas de fuerza de trabajo barata, a reducir los impuestos altos, y a asegurar una menor presencia sindical. Aunque la retórica de las diversas campañas y rebeliones contra los impuestos que preparó el camino de Reagan al poder fue vigorosamente anti-estatal, su intención programática real se dirigió hacia una reestructuración, más que a una disminución, del gasto y la intervención del Estado a fin de ampliar las fronteras de optimización para los empresarios y rentistas. Sus demandas típicas, explícitas o implícitas incluían: posibilidades de depreciación acelerada, liberación de los mercados especulativos de bienes raíces y condominización galopante, subcontratación de servicios públicos, transferencia de recursos fiscales de la educación pública a la privada, reducción de los salarios mínimos, abolición de los niveles de salud y seguridad en las pequeñas empresas, etc.

Todas estas modalidades de demandas sociales por parte de los profesionistas, los empresarios y los rentistas, presumiblemente muestran desde luego, la elevada y sostenida tasa de expansión económica tipificada por la urbanización del *Sunbelt* durante las últimas décadas. El paquete de intereses que he tratado de vincular con la noción de "sobreconsumismo", se manifiesta como incompatible con la clase de recesión disciplinaria que la alta burguesía encuentra necesario imponer ahora y en otras ocasiones a la economía global. De aquí la relevancia de la lucha entre los principales consejeros económicos de Reagan, estallada apenas un día después de su elección, y que ya Gar Alperovitz hacía notar en alguna ocasión. Por un lado, dos economistas conservadores líderes en su género, Arthur Burns y Herbert Stein dieron, sin rodeos, argumentos a favor de una recesión a gran escala para castigar a los salarios y presionar a la demanda. Y, por otro lado, David Stockman y Jack Kemp, que al reconocer los costos sociales de la deflación para la constitución estilo *nouveau riche* de Reagan, denunciaron el "Thatcherismo" de Burns y Stein, y profirieron advertencias siniestras contra el "Dunkirk económico".⁶⁰

60.- Véase Gar Alperovitz, "The new inflation", en *Annals*, Julio 1981.

Mientras tanto, la recesión que ya Volcker había anunciado en los últimos días de la administración de Carter se había confinado unilateralmente al Oeste Medio del país, así como al sector manufacturero. El sector servicios y el *Sunbelt* prosiguieron su expansión a la vez que la región central devino una especie de "rustbelt" (*). Más aún, en el interior de la administración se advierte claramente la presencia de los "Keynesianos reaccionarios" -impávidos frente a los déficits de doce dígitos-, que han marcado la pauta para las tendencias reflacionarias (**) del *Reaganomics*. A pesar de las alarmantes denuncias de irresponsabilidad fiscal en las páginas financieras del *New York Times*, la mayoría de los miembros de la Mesa Redonda de Negocios están más obsesionados en cómo sacar ventaja de las actuales dádivas gubernamentales para reestructurar sus imperios corporativos en torno a la dinámica superconsumista del *Sunbelt*. Y, teniendo la exitosa rebelión contra los impuestos de la clase media como antecedente a cuestas para lograr su propia agenda legislativa, los promotores del gran capital en Washington son sensibles en grado sumo frente a la continua dependencia de la ofensiva corporativa sobre el ascendiente del *nouveau riche* en la política norteamericana, y frente a las condiciones socioeconómicas que lo sustentan.

Lo anterior no significa romper con la paradoja fundamental de que el poder del capital financiero de Estados Unidos, indisolublemente vinculado con el mantenimiento de la supremacía internacional del dólar, debe ahora aprender a coexistir con los anhelos de una nueva burguesía henchida a costa de una inflación voraz. Se trata en este caso de conjugar una relación que, en última instancia, sólo es posible bajo los auspicios del Departamento de Defensa. Para ello está el siempre alimentado gasto militar entre los insaciables apetitos de los *nouveaux riches*, y las necesidades de acumulación de un ancho sector de capital imprescindible y vital para la economía. El militarismo deficitario parecería así estar fuera de control, pero para los requerimientos del presente, proporciona la cohesión necesaria a la dinámica superconsumista. Es decir,

(*) "*Rustbelt*" significa algo así como "el cerco arrumbado". La idea del autor es hacer notar que esta zona entró en una profunda decadencia y estancamiento recesivo. *N. de las T.*

(**) En términos keynesianos, la reflación consiste en una política macroeconómica destinada a expandir la demanda agregada, a fin de restaurar los niveles de pleno empleo del ingreso nacional. Una medida reflacionaria clásica es, por ejemplo, la ampliación del medio circulante, con la consiguiente reducción de las tasas de interés. *N. de las T.*

está haciendo lo adecuado para la gente adecuada: mantener la dinámica general de la riqueza, elevar los salarios de los ingenieros, cultivar a una nueva especie de subcontratistas y maquiladoras militarizadas de bajos salarios en la frontera con México, y hasta abultar los potafolios de adinerados doctores que invierten en los centros comerciales del Condado de Orange (doctores que, a cambio, emplean a sirvientas salvadoreñas en sus casas, y mandan a sus hijos a psicoterapeutas caros).

Es dudoso que este estado de cosas sea revertido si en alguna ocasión se reinaugurara una administración demócrata en Washington. La estructura nacional de poder Demócrata-recentralizada por arrolladoras contrarreformas en la composición del liderazgo nacional y en la selección de la convención- se ha mantenido muy ocupada en estimular un desafío, no tanto de enfrentar a Reagan, sino que más bien de adaptar las políticas Demócratas a la configuración de las clases y de los grupos de interés que llevaron a este último al poder, así como de competir con los Republicanos por el apoyo de los sectores medios altamente movilizados, pero con la necesidad de reforzar la credibilidad de la burocracia sindical y del triunvirato estratégico conformado por Robert Strauss, Lane Kirkland y Felix Rohatyn, que han inventado la existencia de un *Reaganomics* con un rostro humanitario. Su alternativa fraudulenta, tal y como ha sido respaldada en versiones afines por la Junta Demócrata en la Cámara de Representantes y por el Centro Empresarial-Sindical para la Política Nacional, sería el mantener la actual carrera armamentista (a una tasa real de incremento anual más "moderada", del 4 a 5%), el postergar los derechos sociales (supuestamente a cambio de una política fiscal más clara), y el ofrecer a un movimiento sindical abatido el señuelo de un nuevo paternalismo proveedor por parte del gobierno y las grandes empresas.

Para sintetizar, diremos que el reajuste político-económico de finales de los setenta produjo una nueva estructura de rivalidad partidaria próxima a la carrera por los intereses entre las fracciones del capital, a la ascendente clase media, y a sólo un fragmento, de influencia política cada vez menor, de la clase obrera. Aunque el Partido Demócrata a nivel nacional deba ser contemplado -al menos, programáticamente- como defensor de los trabajadores organizados en su precaria posición del lado de "los poseedores", en una brecha distributiva cada vez más abierta, la influyente ala Neoliberal del Partido ha abandonado ya la tradicional posi-

ción Rooseveltiana de un reformismo hegemónico que ofrezca a cada grupo subalterno una cuota, aunque sea mínima, de mejoría y bienestar. Ciertamente que los Demócratas se han mantenido dependientes del voto cautivo de los *ghettos* y barrios en las elecciones presidenciales, pero en su estrategia moderna no hay más lugar para combatir a la pobreza urbana o al desempleo según el arquetipo de la Gran Sociedad. Mucho menos hay espacio en ellos para realizar auténticas reformas estructurales.

Como era de esperarse, los votantes negros ya han mostrado su desafiante rechazo a este sistema de segregación política. También han manifestado su ansia de una acción electoral más independiente al dar un apoyo tremendo e inesperado a candidatos dispuestos a asaltar al *status quo* Demócrata (por ejemplo, a través de Harold Washington, en Chicago, de Mel King en Boston, y de Jessie Jackson, a nivel nacional). Al mismo tiempo, este asalto de las bases del partido se ha ligado con la creencia generalizada de que un regreso masivo de votantes negros, hispanos y mujeres a la actividad electoral puede recuperar, por así decirlo, un lugar equivalente en la agenda política nacional.

Tal estrategia, por supuesto, soslaya precisamente las experiencias de principios de los setenta que alinearon a muchos votantes obreros del Partido Demócrata. También idealiza la capacidad de la participación electoral contra las formas cotidianas de organización y lucha en las masas, mismas que sólo pueden sostener la movilización de los votantes, y que en la actualidad apenas subsisten. Finalmente, si los análisis precedentes sobre el Fordismo encierran alguna validez, se debe tener cuidado de la errónea concepción de que una política de izquierda (relacionada ya sea con el liberalismo o con el socialismo), puede ser establecida en Estados Unidos con la sola base de un populismo anti-reaganista. La convergencia maligna de la política burguesa de partidos que podría dar una vida continua al Reaganismo aun muerto Reagan, es la manifestación de un hecho implacable, esto es, que el poder del capital estadounidense está atrinchera-do tras un ejército masivo de intereses propietarios de muchos millones. La capacidad de los movimientos sociales reemergentes para desafiar a esta poderosísima constelación de intereses rectores, o de establecer su propia representación política independiente, se encuentra estrechamente vinculada, como nunca antes lo estuvo, con la balanza de poder del imperialismo de Estados Unidos a escala mundial. Como señalé al principio de este artículo, la crisis del Fordismo interno está entrelazada con la crisis del reformismo capitalista en el Tercer Mundo, especialmente en las fronteras con Estados Unidos. En un trabajo subsecuente trataré esta interrelación fundamental. ■

Traducción del inglés por:

*Marcela Bravo Ahúja y
María Xelhuantzi López.*



61-."Los millonarios, dice George Brockway, se han multiplicado como moscas de la fruta. Había 180,000 en 1976, 500,000 en 1981 y quizá un millón en 1984, según sus estimaciones. Véase su columna en el *New Leader*, 17 de octubre de 1983, p. 11.